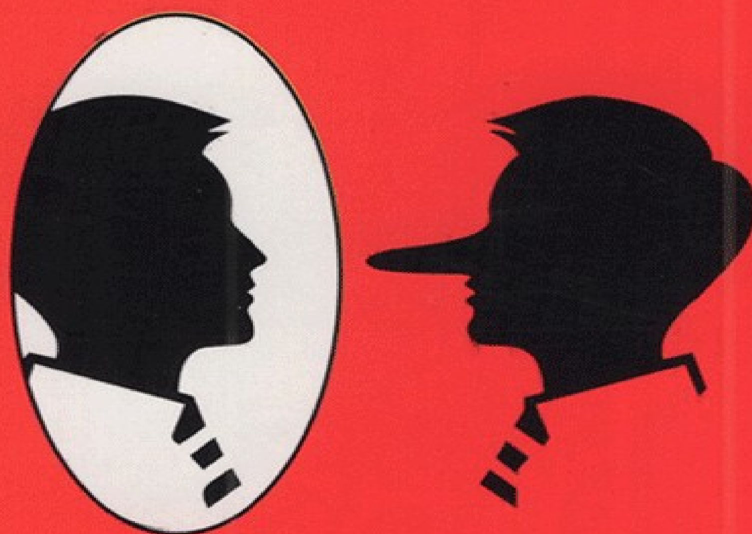
(HONEST) TRUTH
ABOUT DISHONESTY

Lê Trung Hoàng Tuyến *dịch*

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ

Chúng ta đã dối gạt mọi người – và chính mình – như thế nào?



DAN ARIELY

Tác giả của:
** Lẽ phải của phi lý trí*
** Phi lý trí*

alphabooks® knowledge is power
LĐXH NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ

Quả thực, khi chạm đến một chủ đề nhạy cảm như sự dối trá, con

người thường có khuynh hướng tự loại mình ra khỏi những nghi ngờ và chỉ trích về đạo đức từ người khác. Thẳm sâu trong suy nghĩ mỗi người, dường như chúng ta luôn khao khát được nhìn nhận là người lương thiện, dù là với chính bản thân mình; không những thế, khi tự đặt mình vào những tình huống trong đó không ít người đã phải gục ngã trước cám dỗ, hẳn chúng ta vẫn tự tin rằng mình đủ khả năng tự kiểm soát mọi hành vi của bản thân, rằng mọi thế lực lôi kéo chúng ta làm điều bất chính đều chỉ là phù du, và rằng đến phút chót, chúng ta vẫn là những công dân trung thực.

Thế nhưng, liệu mọi sự có dễ dàng như vậy? Liệu chúng ta có luôn tự quyết định được hành vi đạo đức của mình, hay ít nhất cũng luôn ý thức được mỗi khi mình làm điều sai quấy? Đơn cử, hãy nhớ lại thời còn đi học: bạn đã từng quay cóp khi làm bài kiểm tra chưa? Có lẽ là chưa. Tuy nhiên, giả sử đó là một bài kiểm tra được cho sẵn đáp án ở cuối trang, và bạn được phép xem lại đáp án của mình sau khi nộp bài để rút kinh nghiệm. Bạn vẫn cam kết làm đúng theo yêu cầu của giáo viên, hay sẽ lợi dụng “đặc ân” này để cải thiện điểm số? Và hãy nhìn xung quanh mà xem! Thầy giáo thậm chí không thiết chấm điểm bạn, mà chỉ yêu cầu bạn kiểm tra đáp án và đọc điểm số; còn đám bạn thân thì ngang nhiên sửa từng câu trả lời sao cho hợp với đáp án cho trước. Đến lúc này, bạn vẫn quả quyết mình sẽ hoàn thành bài kiểm tra một cách trung thực, và chẳng mảy may nghĩ đến việc gian lận dù chỉ một giây hay sao?

Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời cho mình qua cuốn sách này – không phải từ những lời thề thốt, mà từ những kết quả thí nghiệm có thực. Trong Bản chất của dối trá, tác phẩm thứ ba viết về đề tài phi lý trí, tác giả Dan Ariely – giáo sư khoa tâm lý học và kinh tế học hành vi tại Đại học Duke – đã một lần nữa thành công trong việc chứng minh những ảnh hưởng từ lối tư duy vô thức, phi lý đến hành vi duy lý của con người. Không những thế, ông còn dành hẳn 10 chương

sách để phân tích về một địa hạt nơi những tư duy phi lý mặc sức tung hoành: sự dối trá.

Tại đây, bạn sẽ khám phá được bản thân mình yếu đuối đến nhường nào khi phải lựa chọn giữa hành vi trung thực và sai trái. Bạn sẽ biết rằng hậu quả từ việc dối trá không phải bao giờ cũng ngăn được chúng ta lừa dối; và đôi khi, chính những nỗ lực giữ cho mình trong sạch lại phản lại chúng ta, và khiến chúng ta bất lực trước cám dỗ sau một thời gian dài mệt mỏi kháng cự. Bạn sẽ lý giải được vì sao số lượng những tên trộm vặt luôn vượt trội so với những tay trùm lừa đảo, vì sao những vụ bê bối tài chính luôn tồn tại các phe cánh, chứ không chỉ từng cá nhân tham lam, và vì sao một kế hoạch giảm cân đơn giản cũng khiến chúng ta điêu đứng, và tự thất hứa với bản thân mình hết lần này đến lần khác.

Tuy nhiên, phi lý không có nghĩa là vô tội. Tác giả không hề có ý muốn biện minh cho những hành vi dối trá, mà chỉ mở ra một hướng tiếp cận mới ngoài địa hạt của suy nghĩ duy lý để đưa ra những biện pháp phù hợp. Đôi khi, chỉ một lời cam kết, một chữ ký đảm bảo, hay một ánh nhìn của người quan sát cũng đủ khiến chúng ta phải suy nghĩ lại, và nhờ đó hạn chế được hành vi sai trái. Không phải ngẫu nhiên mà máy quay quan sát hay những lời cam kết trong các văn bản hợp đồng luôn có mặt trong cuộc sống của chúng ta, và góp phần giúp ta giữ mình trong sạch. Bài học ở đây chính là: chúng ta không thể xem thường sức mạnh của sự phi lý. Giống với tư duy lý trí, đây cũng là khía cạnh cần được xem xét nghiêm túc khi mỗi người tự phán xét hành vi ứng xử của chính mình.

Và tất nhiên, đó là nếu bạn vẫn muốn làm một người trung thực...

Alpha Books trân trọng giới thiệu cuốn sách đến bạn đọc!

Hà Nội, tháng 5 năm 2014!

Lời giới thiệu

Bất lương có gì thú vị?

Muốn biết một người có trung thực hay không – hãy hỏi thẳng anh ta.

Nếu câu trả lời là "có", đó hẳn là kẻ bịp bợm.

– GROUCHO MARX

Niềm hứng thú của tôi đối với sự lừa dối đã nhen nhóm từ năm 2002, chỉ vài tháng sau sự kiện Enron sụp đổ. Tôi đã dành một tuần tham gia một hội nghị liên quan đến công nghệ; và trong một bữa tiệc tối, tôi đã gặp gỡ John Perry Barlow. Trước đó, tôi từng biết đến John như một người viết lời kỳ cựu cho nhóm nhạc Grateful Dead, nhưng qua cuộc trò chuyện với ông, tôi được biết ông còn đóng vai trò cố vấn tại một số công ty – bao gồm cả Enron.

Trong trường hợp bạn không mấy bận tâm về những sự kiện trong năm 2001, bạn có thể hình dung như sau về bản chất câu chuyện "ngày tàn của báu vật Phố Wall": Thông qua một loạt những mánh khóe sổ sách đầy sáng tạo – cộng với sự mù quáng của các chuyên viên tư vấn, các cơ quan thẩm định, các ban điều hành doanh nghiệp và công ty kế toán Athur Andersen (đã giải thể) – Enron đã đạt đến những con số tài chính cao ngất ngưởng, để rồi đổ sập khi không thể tiếp tục che giấu hành vi của họ. Cổ đông mất trắng tiền đầu tư, các kế hoạch hưu trí bốc hơi không vết tích, hàng nghìn nhân viên mất việc làm, và công ty chính thức phá sản.

Khi trao đổi với John, tôi đã đặc biệt thích thú trước cách ông diễn đạt về sự mù quáng đến hão huyền của chính mình. Tuy từng đích thân tư vấn cho Enron khi công ty này nhanh chóng vượt khỏi tầm kiểm soát, John vẫn khẳng định ông không hề nhận thấy bất kỳ mối nguy nào sắp xảy đến. Trên thực tế, ông đã hoàn toàn tin tưởng rằng Enron chính là ngọn cờ cách tân tiên phong của nền kinh tế mới, mãi đến khi câu chuyện được phơi bày trên tất cả các mặt báo.

Ngạc nhiên hơn, ông còn thú nhận với tôi: khi hay tin, ông không thể tin nổi mình đã bỏ qua các dấu hiệu trong suốt từng ấy thời gian. Điều đó khiến tôi phải dừng lại suy ngẫm. Trước khi trò chuyện với John, tôi vẫn cho rằng ba kiến trúc sư hạng C nham hiểm (Jeffrey Skilling, Kenneth Lay và Andrew Fastow) chính là những kẻ đã gây nên thảm họa Enron – những người đã bắt tay nhau tiến hành một âm mưu sổ sách quy mô lớn. Nhưng khi ngồi cạnh người đàn ông này – một nhân vật khiến tôi cảm mến và nể phục, người có riêng cho mình một câu chuyện dính líu đến Enron – tôi biết ông chỉ là nạn nhân của sự mơ tưởng mù quáng – chứ không chủ tâm lừa dối ai.

Tất nhiên, John và tất cả những ai liên quan đến Enron rất có thể là những kẻ đục khoét tài tình, nhưng tôi đã bắt đầu tin về sự tồn tại của một kiểu bất lương khác trong công việc – một kiểu lừa dối liên quan đến sự mộng tưởng mù quáng và sẽ ứng với những người như John, bạn hoặc tôi. Tôi bắt đầu tự hỏi rằng: liệu những vấn đề về sự bất lương có vượt quá phạm vi một vài con sâu làm rầu nồi canh, và kiểu mộng tưởng mù quáng này có diễn ra tại nhiều công ty khác hay không? Tôi cũng thắc mắc liệu bạn bè tôi và bản thân tôi cũng sẽ hành động giống như họ, nếu đặt trường hợp chúng tôi là các tư vấn viên tại Enron?

Từ đó, tôi đã dần bị cuốn vào chủ đề về sự lừa dối và bất lương. Chúng bắt nguồn từ đâu? Khả năng lương thiện và bất lương của con người thực chất là gì? Và – quan trọng nhất – phải chăng bất lương chỉ giới hạn ở một số phần tử xấu, hay đây là một thực trạng phổ biến? Tôi nhận ra đáp án cho câu hỏi cuối cùng có thể làm thay đổi đáng kể cách thức chúng ta đối phó với sự bất lương: đơn cử, nếu chỉ một số ít phần tử xấu phải chịu trách nhiệm về hầu hết các vụ lừa đảo trên thế giới, chúng ta có thể dễ dàng khắc phục vấn đề. Các phòng ban nhân sự có thể sàng lọc những kẻ lừa đảo ngay từ vòng tuyển dụng, hoặc tổ chức lại thể chế hoạt động nhằm loại bỏ các cá nhân cho thấy sự thiếu trung thực trong suốt thời gian dài. Tuy nhiên, vấn đề không chỉ giới hạn ở một số nhân tố cá biệt, đồng nghĩa bất kỳ ai cũng có thể có hành vi lừa dối tại công sở hoặc khi về nhà – bao gồm cả bạn và tôi. Và nếu tất cả đều có khả năng “phạm tội”, chúng ta nhất định phải hiểu rõ sự bất lương diễn biến

như thế nào, và tìm cách kìm hãm hoặc khống chế phần bản năng đó trong mỗi người.

CHÚNG TA BIẾT GÌ về nguồn gốc của sự bất lương? Trong kinh tế học lý trí, Gary Becker – nhà kinh tế tại Đại học Chicago, người từng đoạt giải Nobel và nêu giả thuyết rằng con người thường phạm tội thông qua một quá trình phân tích lý tính về mỗi tình huống – chính là người khởi xướng học thuyết phổ biến về sự lừa bịp. Theo lời Tim Harford trong tác phẩm Logic của cuộc sống, học thuyết này đã ra đời khá ngẫu nhiên. Một ngày nọ, Becker sắp đến muộn một cuộc họp, và do không tìm được nơi cho phép đỗ xe, ông đã quyết định đỗ sai luật và liều nhận vé phạt. Becker đã ngẫm lại về quá trình tư duy của ông trong tình huống này, và nhận thấy quyết định của ông hoàn toàn phụ thuộc vào việc cân nhắc giữa "cái giá" hiển nhiên – bị phát hiện, bị phạt và thậm chí bị kéo xe đi – và lợi ích từ việc đến dự họp đúng giờ. Ông cũng lưu ý rằng: trong quá trình cân nhắc giữa lợi ích và thiệt hại, "đúng" và "sai" đã không còn quan trọng; đó chỉ đơn thuần là sự cân đong giữa các hệ quả tích cực và tiêu cực có khả năng xảy đến.

Và kể từ đó, Mô hình Phạm tội Đơn giản theo Lý tính (Simple Model of Rational Crime – SMORC) đã ra đời. Theo mô hình này, chúng ta đều suy nghĩ và hành động tương tự như Becker. Như một kẻ trấn lột tầm thường, chúng ta đều tìm kiếm lợi ích cho riêng mình khi chen chân giữa dòng đời. Dù chúng ta đạt được điều đó bằng cách cướp ngân hàng hay xuất bản sách, tất cả đều chỉ là trò vặt trước những tính toán hợp lý của chúng ta giữa lợi ích và tổn thất. Theo lập luận của Becker, khi chúng ta nhẵn túi và tình cờ đi ngang qua một cửa hàng tiện lợi, chúng ta sẽ nhanh chóng ước lượng xem có bao nhiêu tiền trong máy đếm, cân nhắc khả năng bị tóm và hình dung về hình phạt đang đợi sẵn trong trong trường hợp đó (và tất nhiên sẽ chẳng còn thời gian để nghĩ về điều hay lẽ phải). Về cơ bản, trong tính toán lợi-hại trên, chúng ta sẽ quyết định việc cướp cửa hàng có đáng công hay không. Nguyên lý cơ bản trong học thuyết của Becker chính là: như mọi quyết định khác, các quyết định về sự lương thiện chỉ dựa trên sự phân tích giữa lợi và hại.

Tuy SMORC là một mô hình vô cùng cởi mở về sự bất lương, nhưng liệu nó có diễn đạt chính xác hành vi của con người trong đời thực hay không? Nếu có, chúng ta sẽ vạch rõ hai biện pháp nhằm đối phó với thói bất lương trong xã hội. Cách thứ nhất là gia tăng khả năng "bị tóm" (chẳng hạn như tuyển thêm cảnh sát và lắp đặt thêm máy quay an ninh). Thứ hai là tăng cường khung hình phạt dành cho những kẻ bị bắt (như tăng số năm tù hay mức phạt khi tuyên án). Các độc giả thân yêu của tôi, đây chính là SMORC, với những hàm ý rõ ràng nhất đến từ khái niệm thực thi pháp luật, trừng phạt và thói bất lương nói chung.

Nhưng sẽ ra sao nếu quan điểm sơ đẳng của SMORC về sự bất lương vẫn thiếu chính xác hoặc chưa hoàn chỉnh? Trong trường hợp đó, những biện pháp tiêu chuẩn nhằm ứng phó với sự bất lương sẽ không còn hiệu nghiệm và thỏa đáng. Nếu SMORC chỉ là một mô hình chưa hoàn thiện về căn nguyên của sự bất lương, chúng ta phải ưu tiên nhận biết những động cơ nào khiến con người lừa dối kẻ khác và áp dụng vốn hiểu biết nâng cao này nhằm hạn chế sự thiếu trung thực. Đây chính xác là điều cuốn sách này muốn truyền tải.

Trong thế giới của SMORC

Trước khi đánh giá những động cơ chi phối tính lương thiện và bất lương trong mỗi chúng ta, hãy đến với một thí nghiệm nhanh về tư duy. Cuộc sống của chúng ta sẽ ra sao nếu bạn và tôi đều nhất mực tuân theo nguyên lý của SMORC và chỉ cân nhắc giữa lợi ích và thiệt hại trong mọi quyết định?

Nếu sống trong một thế giới SMORC thuần túy, chúng ta sẽ tiến hành phân tính lợi-hại trong mọi quyết định và lựa chọn phương án có vẻ hợp lý nhất. Chúng ta sẽ không còn ra quyết định dựa trên cảm xúc và sự tin tưởng, do đó chúng ta sẽ khóa chặt ví trong ngăn kéo khi bước chân ra khỏi văn phòng dù chỉ một phút. Chúng ta cũng ngại nhờ hàng xóm nhận thư hộ khi đi du lịch, vì lo sợ họ sẽ lấy cắp đồ. Chúng ta bắt đầu xem đồng nghiệp như lũ diều hâu. Những cái bắt tay tán đồng sẽ chẳng còn ý nghĩa, hợp đồng pháp lý sẽ có mặt trong mọi giao dịch, điều này cũng đồng nghĩa chúng ta

sẽ mất không ít thời gian cho những vụ tranh chấp luật pháp hay kiện tụng. Chúng ta có thể sẽ quyết định không sinh con vì khi trưởng thành, chúng sẽ lấy đi mọi thứ ta có, và để chúng sống chung với ta chẳng khác nào như mỡ treo miệng mèo vậy.

Tất nhiên, con người há phải thánh nhân. Chúng ta còn lâu mới đạt đến sự hoàn hảo. Nhưng nếu bạn đồng ý với tôi rằng SMORC không phải là thế giới đáng để chúng ta suy nghĩ và hành động, và không thể đại diện cho cuộc sống thường ngày của chúng ta, thì bài thử nghiệm tư duy này đã cho thấy rằng: chúng ta không lừa dối và lường gạt nhiều như ta có thể – nếu chúng ta hoàn toàn tuân theo lý trí và chỉ hành động vì lợi ích bản thân.

Gọi tên những ai đam mê nghệ thuật

Tháng Tư năm 2011, Cuộc sống Mỹ – chương trình truyền hình của Ira Glass – đã công bố câu chuyện về Dan Weiss, một sinh viên cao đẳng làm việc tại Trung tâm Trình diễn Nghệ thuật John F. Kennedy, Washington, D.C. Công việc của anh là kiểm kê hàng hóa tại các cửa hàng quà tặng của trung tâm, nơi đội ngũ kinh doanh gồm 300 tình nguyện viên đầy thiện chí – hầu hết là những người về hưu đam mê kịch nghệ và âm nhạc – chuyên bán tặng phẩm cho khách tham quan.

Các cửa hàng quà tặng này hoạt động như những quầy bán nước chanh. Tình nguyện viên không dùng máy đếm tiền, mà chỉ xếp tiền vào hộp và trả tiền thừa cho khách. Các cửa hàng quà tặng này cực đắt hàng, và thu về đến 400 nghìn đô-la mỗi năm từ các loại tặng phẩm. Nhưng cũng có một vấn đề khiến họ khá đau đầu: cứ mỗi năm lại có khoảng 150 nghìn đô-la doanh thu biến mất.

Khi Dan được tiến cử làm quản lý, anh đã đặt ra nhiệm vụ tóm bằng được tên trộm. Anh bắt đầu nghi ngờ một nhân viên trẻ khác, người phụ trách mang tiền gửi đến ngân hàng. Dan liên hệ với Dịch vụ thám tử thuộc Công viên Quốc gia Hoa Kỳ, và một thám tử tại đây đã giúp anh lên kế hoạch bắt thủ phạm. Vào một đêm tháng Hai, họ đã quyết định đặt bẫy. Dan đánh dấu các tờ đô-la trong hộp tiền và rời khỏi. Sau đó, anh cùng vị thám tử nấp sau một bụi rậm gần đó và

chờ kẻ tình nghi. Và khi cậu nhân viên thu tiền rời trung tâm đêm đó, họ đã bước đến tóm gọn và phát hiện những tờ tiền được đánh dấu trong túi cậu ta. Vụ án kết thúc, phải thế không?

Nhưng mọi thứ đã không diễn ra như thế. Đêm đó, cậu nhân viên trẻ chỉ lấy cắp 60 đô-la; và sau khi Dan sa thải cậu ta, tiền và hàng hóa vẫn tiếp tục bốc hơi. Bước tiếp theo của Dan là thiết lập một hệ thống kiểm kê với danh sách giá cả và chứng từ bán hàng rõ ràng. Anh yêu cầu các tình nguyện viên ghi lại những món họ đã bán và số tiền họ đã nhận, và – như bạn có thể đoán – trò trộm cắp liền chấm dứt. Vấn đề ở đây không chỉ là một tên trộm đơn lẻ, mà là rất nhiều tình nguyện viên cao tuổi, có thiện chí và đam mê nghệ thuật – những người sẵn sàng đút túi những món hàng và vài xu lẻ trong tầm mắt họ.

Vấn đề đạo đức chắc chắn không được đề cao trong câu chuyện trên. Dan chia sẻ, "Chúng ta sẽ lấy đi của nhau mỗi khi có cơ hội... nhiều người cần được người khác trông chừng để đảm bảo họ sẽ làm điều đúng đắn."

MỤC ĐÍCH CHÍNH của cuốn sách này là xem xét những động cơ lý trí giữa-lợi-và-hại được cho là sẽ dẫn đến hành vi thiếu trung thực (như bạn sẽ thấy) nhưng lại không thường xảy ra như thế, bên cạnh đó là những động cơ phi lý trí tưởng chừng như vụn vặt, nhưng lại khiến chúng ta phạm tội. Nói một cách dí dỏm, khi mất một khoản tiền lớn, chúng ta thường nghĩ đó là hành vi của một tên trộm máu lạnh. Nhưng qua câu chuyện về những người mê nghệ thuật nói trên, chúng ta nhận thấy lường gạt không nhất thiết phải là hành vi của một kẻ luôn tính toán lợi-hại và luôn nhắm đến những món tiền lớn. Thực chất, nó lại thường là hệ quả từ rất nhiều cá nhân luôn âm thầm biện hộ cho bản thân khi ăn bớt tiền hoặc hàng hóa từng chút một, hết lần này đến lần khác. Trong phần sau, chúng ta sẽ khám phá những động cơ thôi thúc chúng ta lường gạt, và xem xét sâu hơn những yếu tố giúp chúng ta giữ vững tính trung thực. Chúng ta sẽ thảo luận về những yếu tố khiến thói bất lương bộc lộ chân tướng và cách chúng ta lừa dối kẻ khác vì lợi ích bản thân, trong khi vẫn giữ quan điểm tích cực về phẩm giá của chính chúng ta – một khía

cạnh trong hành vi khiến chúng ta bộc phát bản tính bất lương của mình.

Ngay khi khám phá xong những khuynh hướng cơ bản đứng sau sự thiếu trung thực, chúng ta sẽ chuyển sang một số thí nghiệm giúp lật mở các động cơ tâm lý và môi trường làm gia tăng hoặc suy giảm tính trung thực của chúng ta trong đời sống hàng ngày, bao gồm các mâu thuẫn về lợi ích, thói đạo đức giả, vật làm tin, óc sáng tạo hay đơn thuần là cảm giác mệt mỏi. Chúng ta cũng sẽ khám phá các yếu tố xã hội có trong thói bất lương, điển hình như người khác ảnh hưởng ra sao đến nhận thức của chúng ta về "đúng" và "sai", cũng như khả năng chúng ta lừa dối khi biết người khác sẽ được lợi từ sự thiếu trung thực của mình. Cuối cùng, chúng ta sẽ thử tìm hiểu về cách vận hành của sự bất lương, nó phụ thuộc vào cấu trúc môi trường sống hàng ngày ra sao, và trong những điều kiện nào chúng ta sẽ có khuynh hướng lương thiện hơn, hoặc bất lương hơn.

Bên cạnh việc khám phá những động cơ tạo thành thói bất lương, một trong những lợi ích thực tế chủ yếu từ phương pháp kinh tế học này chính là chúng ta sẽ nhận biết được những ảnh hưởng bên trong và bên ngoài đến hành vi của chính mình. Một khi đã hiểu hơn về những động cơ thật sự chi phối bản thân, chúng ta sẽ nhận thấy mình không hoàn toàn bất lực khi phải đối mặt với những trò nực cười từ nhân tính (bao gồm cả thói bất lương), rằng chúng ta vẫn có thể tái thiết lại môi trường, và nhờ đó có thể đạt đến những hành vi hoặc kết quả tốt hơn.

Tôi cũng hy vọng công trình nghiên cứu được trình bày trong các chương sau sẽ giúp chúng ta thấu hiểu được những căn nguyên dẫn đến hành vi thiếu trung thực, cũng như chỉ ra một số phương cách thú vị giúp kìm hãm và hạn chế chúng.

Và bây giờ, chuyến hành trình xin được bắt đầu...

Chương 1

Kiểm chứng

Mô hình Phạm tội Đơn giản theo Lý trí (SMORC)

Hãy cứ để tôi nói thẳng. Họ lừa dối. Bạn lừa dối. Và đúng, cả tôi cũng lừa dối hết lần này đến lần khác.

Là một giáo sư đại học, tôi luôn cố gắng tạo không khí tranh luận nhằm giúp sinh viên hứng thú với bài giảng. Do đó, thỉnh thoảng tôi vẫn mời các diễn giả đến chia sẻ tại lớp học – đây cũng là cách hay để giảm bớt thời gian chuẩn bị giáo án. Nói chung, đó là cách sắp xếp có lợi cho diễn giả khách mời, cho các sinh viên và cho cả bản thân tôi.

Tại một trong những giờ giảng "không cần đứng lớp", tôi đã mời một vị khách đặc biệt tham dự lớp kinh tế học hành vi của mình. Vị khách mời thông minh và danh tiếng này là một người có thân thế rất đáng nể: trước khi trở thành nhà tư vấn kinh doanh huyền thoại trong mắt các ngân hàng và CEO lừng danh, ông đã giành được bằng tiến sĩ luật học, và trước đó nữa là bằng cử nhân tại Princeton. "Trong suốt những năm vừa qua", tôi nói với cả lớp, "vị khách mời kiệt xuất của chúng ta đã giúp vô số doanh nhân ưu tú hiện thực hóa ước mơ của họ!"

Sau màn giới thiệu hoành tráng, vị khách mời bước ra sân khấu. Ông lập tức đi thẳng vào nội dung chính: "Hôm nay, tôi sẽ giúp các bạn đạt được ước mơ của mình. Ước mơ TIỀN TÀI của các bạn!" ông hô lớn với chất giọng sang sảng của một huấn luyện viên môn Zumba. "Các bạn đều muốn kiếm chút TIỀN, đúng chứ?"

Cả khán phòng gật đầu cười lớn, họ tỏ ra rất tán thưởng phong thái nhiệt tình và hào sảng của ông.

"Ở đây ai dám nhận mình giàu có?" ông hỏi. "Tôi biết đó là tôi, chứ sinh viên các bạn thì không đâu. Không, các bạn đều nghèo cả.

Nhưng điều đó sẽ thay đổi nhờ sức mạnh của sự LỪA DỐI. Nào, chúng ta hãy bắt đầu!”

Sau đó, ông lần lượt dẫn chứng những tay lừa đảo đầy tai tiếng trong lịch sử, từ Thành Cát Tư Hãn cho đến hàng tá các CEO thời nay, như Alex Rodriguez, Bernie Magoff hay Martha Stewart. “Các bạn đều muốn trở thành người như họ,” ông cổ vũ. “Các bạn muốn nắm trong tay quyền lực và tiền bạc! Và các bạn sẽ có tất cả nếu chấp nhận lừa dối. Hãy chú ý, vì ngay lúc này tôi sẽ tiết lộ một bí mật!”

Sau phần mở màn đầy hào hứng, mọi người cùng chuyển sang một bài tập nhóm. Vị khách yêu cầu các sinh viên nhắm mắt lại và hít ba hơi thật sâu. “Hãy tưởng bạn vừa lường gạt ai đó và chiếm được 10 triệu đô-la đầu tiên,” ông nói. “Bạn sẽ làm gì với số tiền này? Mời bạn, chàng trai mặc áo xanh!”

“Em sẽ mua một ngôi nhà,” cậu sinh viên rụt rè trả lời.

“MỘT NGÔI NHÀ ư? Người giàu chúng tôi gọi đó là BIỆT THỰ. Còn bạn thì sao?” ông nói, tay hướng về phía một sinh viên khác.

“Em sẽ đi du lịch.”

“Đến hòn đảo riêng của bạn? Hay lắm! Khi bạn kiếm được tiền như một tay lừa đảo siêu hạng, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi? Ở đây có ai thích ăn ngon không?”

Một số sinh viên giơ tay.

“Sao bạn không thử món do đích thân Jacques Pépin đứng bếp? Hay một loại rượu tầm cỡ như Châteauneuf-du-Pape? Khi kiếm đủ tiền, bạn có thể sống sung túc cả đời. Cứ hỏi Donald Trump mà xem! Xem nào, với 10 triệu đô-la bạn sẽ thừa sức chở bạn trai hoặc bạn gái của mình đi bát phố. Tôi có mặt tại đây để khẳng định với các bạn rằng điều đó hoàn toàn ổn, và tôi sẽ giúp các bạn giải tỏa sự nghi ngại của mình!”

Khi đó, hầu hết sinh viên đã bắt đầu nhận ra trước mắt họ không phải là một vĩ nhân thật sự. Nhưng sau mười phút chia sẻ ước mơ về những điều hứng khởi họ sẽ làm với 10 triệu đô-la đầu tiên trong đời, họ bắt đầu bị giằng xé giữa khát khao được giàu có và ý thức rằng lừa đảo là hành vi vô đạo đức.

“Tôi cảm giác được các bạn đang do dự,” vị diễn giả lên tiếng. “Các bạn không được để cảm xúc chi phối hành động. Các bạn phải đối mặt với nỗi sợ hãi mỗi khi phân tích giữa lợi và hại. Lợi ích từ việc lường gạt để trở nên giàu có là gì?” ông hỏi.

“Là trở nên giàu có!” một sinh viên trả lời.

“Chính xác. Còn mặt trái của nó là gì?”

“Thầy sẽ bị tóm!”

“Phải rồi,” vị khách trả lời, “Bị tóm cũng là một KHẢ NĂNG. NHƯNG NÀY – đây chính là bí mật! Bị bắt quả tang khi lừa đảo không giống như phải chịu trừng phạt do lừa đảo. Hãy nhìn Bernie Ebbers, cựu CEO Worldcom mà xem. Luật sư của ông ta đã thốt ra một lời bào chữa ‘đáng hổ thẹn’, tuyên bố rằng Ebbers không rõ chuyện gì đang diễn ra. Hay như Jeff Skilling, cựu CEO Enron, người đã viết một e-mail nổi tiếng rằng: ‘Hủy hết tài liệu đi, chúng tố cáo ta đấy.’ Sau đó, Skilling đã khai rằng ông chỉ có ý ‘châm biếm’! Nếu tất thảy những lời biện hộ đó đều vô hiệu, có lẽ chúng ta nên bỏ trốn đến một đất nước không áp dụng luật dẫn độ ngay bây giờ!”

Với phong thái từ tốn nhưng chắc chắn, vị giảng viên khách mời của tôi – người thực tế là một diễn viên hài độc thoại tên Jeff Kreisler và là tác giả của cuốn sách trào lộng Lừa đảo để giàu có – đã nêu lên một tình huống thật sự khó khăn nhằm tiếp cận các quyết định liên quan đến tiền bạc dựa trên cơ sở cân nhắc giữa lợi và hại, và không hề xem xét đến khía cạnh đạo đức. Sau khi lắng nghe bài giảng của Jeff, các sinh viên đã nhận ra rằng: nếu xét theo quan điểm lý trí tuyệt đối, Jeff nói hoàn toàn đúng. Nhưng đồng thời, họ cũng không tránh khỏi cảm thấy bất an và khó chịu trước lời khẳng định của ông rằng lường gạt là cách tốt nhất để đạt đến thành công.

Cuối buổi học, tôi yêu cầu các sinh viên suy nghĩ xem hành vi của họ đã ứng với mô hình SMORC đến đâu. “Hàng ngày, các em có bao nhiêu cơ hội lừa dối mà không lo bị bắt quả tang?” tôi hỏi. “Các em đã lợi dụng bao nhiêu cơ hội trong số đó? Và chúng ta sẽ bắt gặp thêm bao nhiêu tình huống lừa đảo khác nếu mọi người đều áp dụng cách cân nhắc lợi-hại của Jeff?”

Chuẩn bị cho bước kiểm chứng

Cách tiếp cận của Becker và Jeff đối với sự bất lương đều bao gồm ba yếu tố cơ bản sau: (1) lợi ích thủ phạm nhận được từ việc phạm tội; (2) khả năng bị phát hiện (bị tóm); và (3) hình phạt dự tính nếu bị phát hiện. Thông qua việc so sánh yếu tố đầu tiên (lợi ích) với hai yếu tố sau (thiệt hại), một cá nhân lý trí bình thường có thể quyết định việc vi phạm một tội danh cụ thể có thật sự đáng công hay không.

Đến đây, có thể nói mô hình SMORC đã diễn đạt chính xác cách chúng ta ra quyết định dựa trên sự lương thiện hoặc bất lương, nhưng nỗi băn khoăn mà các sinh viên của tôi (và bản thân tôi) phải chịu đựng khi đối diện với những nguyên lý của SMORC cho thấy rằng chúng ta vẫn nên tìm hiểu sâu hơn điều gì đang thật sự diễn ra. (Các bước tiếp theo sẽ diễn giải chi tiết cách chúng ta cân nhắc việc lừa dối xuyên suốt cuốn sách, vì thế xin các bạn hãy lưu ý).

Hai đồng nghiệp Nina Mazar (giáo sư Đại học Toronto) và On Amir (giáo sư Đại học California tại San Diego) và tôi đã quyết định quan sát kỹ hơn mọi người lừa dối ra sao. Chúng tôi đã đăng thông báo khắp khuôn viên trường MIT (nơi tôi công tác vào thời điểm đó) nhằm mời gọi các sinh viên dành ra 10 phút để có cơ hội thu về 10 đô-la.1 Trong thời gian quy định, người tham gia sẽ bước vào một căn phòng rộng và ngồi trên những chiếc ghế liền bàn (loại thường dùng trong các kỳ kiểm tra). Sau đó, mỗi người sẽ được phát một tờ giấy bao gồm một dãy 20 bảng ma trận khác nhau (trình bày như minh họa ở hình bên) và được yêu cầu tìm trong mỗi ma trận hai con số có tổng bằng 10 (chúng tôi gọi đây là trò chơi ma trận, và sẽ đề cập đến nó trong những phần sau của cuốn sách). Chúng tôi cho họ 5 phút để giải càng nhiều ma trận càng tốt, và họ sẽ nhận được

50 xu cho mỗi đáp án đúng (con số này sẽ thay đổi phụ thuộc vào mục đích của bài thí nghiệm). Khi người phụ trách hô, “Bắt đầu!” các sinh viên sẽ lật sang mặt trước của tờ giấy và cố gắng hoàn thành trò chơi toán học đơn giản này càng sớm càng tốt.

Hình 1. Trò chơi Ma trận

Hình 1. Trò chơi Ma trận

Hình bên là mặt giấy minh họa trong trò chơi, với một bảng ma trận đã được phóng đại. Bạn mất bao nhiêu thời gian để tìm hết các cặp số có tổng bằng 10?

Người chơi tham gia sẽ bắt đầu thí nghiệm này theo cùng một cách, nhưng những gì xảy ra trong 5 phút kế tiếp sẽ phụ thuộc vào một điều kiện nhất định.

Hãy hình dung bạn được người khác giám sát khi đang gấp rút hoàn thành càng nhiều ma trận được giao càng tốt. Sau một phút, bạn giải được một bảng. Hai phút nữa trôi qua, bạn giải xong ba bảng. Hết thời gian quy định, bạn hoàn thành được bốn ma trận hoàn chỉnh. Như vậy, bạn đã bỏ túi 2 đô-la. Bạn tiến đến chỗ người phụ trách và nộp đáp án của mình. Sau khi kiểm tra kết quả, người phụ trách mỉm cười hài lòng. “Tốt lắm, bạn được bốn câu đúng,” cô nói và bắt đầu đếm tiền thưởng. “Của bạn đây”, bạn nhận tiền và trò chơi kết thúc. (Điểm số trong tình huống được giám sát sẽ cho thấy trình độ xử lý thực tế của các sinh viên trong trò chơi này.)

Bây giờ, hãy hình dung bạn đang trong một trường hợp khác – hay còn gọi là tình huống “máy hủy giấy” – lúc này, bạn sẽ có cơ hội gian lận. Tình huống này cũng tương tự như khi bạn được giám sát, chỉ có điều sau năm phút người phụ trách sẽ thông báo với bạn, “Sau khi hoàn thành, hãy đếm số đáp án đúng, cho bảng trả lời của bạn vào máy hủy giấy ở cuối phòng và báo tôi biết bạn đã giải chính xác bao nhiêu ma trận.” Nếu rơi vào trường hợp này, bạn sẽ tự giác tổng hợp số đáp án đúng, hủy bảng trả lời, báo cáo kết quả, nhận tiền thưởng và rời khỏi phòng.

Nếu bạn là người chơi trong tình huống “máy hủy giấy”, bạn sẽ làm gì? Bạn có gian lận không? Nếu có, bạn sẽ báo khống mấy đáp án?

Từ kết quả thu được trong hai lượt thí nghiệm, chúng tôi có thể so sánh giữa các thành tích trong tình huống được giám sát – khi người chơi không thể gian lận – với thành tích trong tình huống “máy hủy giấy” – khi người chơi có khả năng gian lận. Nếu điểm số giống nhau, chúng tôi sẽ kết luận không có trường hợp gian lận nào xảy ra. Nhưng rốt cuộc, con số đã nói lên tất cả: người chơi trong tình huống “máy hủy giấy”đạt thành tích “tốt hơn” hẳn; từ đó, chúng tôi có thể kết luận người chơi đã khai khống thành tích của họ (hay gian lận) khi họ có cơ hội hủy đi chứng cứ. Và mức độ gian lận của nhóm người chơi này sẽ thể hiện ở mức chênh lệch giữa số ma trận họ báo cáo đã giải đúng với số ma trận do nhóm người chơi còn lại thật sự giải đúng trong tình huống được giám sát.

Không mấy bất ngờ khi chúng tôi nhận ra nhiều người sẽ sẵn sàng dối trá về điểm số của họ khi có cơ hội. Trong tình huống được giám sát, trung bình mỗi người chơi tham gia giải được 4 ma trận trong tổng số 20 câu đố được giao. Trong khi đó, số ma trận trung bình người chơi báo cáo trong tình huống "máy hủy giấy" là 6 – nhiều hơn 2 ma trận so với tình huống đầu tiên. Và tổng số chênh lệch này không chỉ đến từ một vài cá nhân khai khống kết quả của họ lên gấp nhiều lần, mà từ rất nhiều người chơi gian lận một chút ít về thành tích của họ.

Càng nhiều tiền, càng khuyến khích gian lận?

Nắm trong tay số liệu thực tế trên về tính không trung thực, tôi cùng Nina và On đã sẵn sàng nghiên cứu về những động cơ thúc đẩy chúng ta lừa dối, dù ít hay nhiều. Theo mô hình SMORC, con người sẽ lừa dối kẻ khác nếu họ có cơ hội kiếm được nhiều tiền hơn mà không lo bị bắt quả tang hay trừng phạt. Nguyên lý này nghe có vẻ đơn giản và khá cuốn hút, nên chúng tôi quyết định sẽ kiểm chứng trong lần kế. Chúng tôi tạo ra một phiên bản khác từ thí nghiệm ma trận, nhưng lần này, chúng tôi đã thay đổi số tiền thưởng người chơi nhận được cho mỗi ma trận họ giải chính xác. Một số người chơi được hứa trả 25 xu cho mỗi đáp án đúng; trong khi một số khác được hứa trả đến 50 xu, 1 đô-la, 2 đô-la hay 5 đô-la. Ở mức cao nhất, chúng tôi hứa sẽ trả người chơi những 10 đô-la cho một đáp án đúng – một con số không tưởng. Theo bạn điều gì sẽ xảy ra? Liệu số trường hợp gian lận có tỷ lệ thuận với số tiền thưởng tăng thêm hay không?

Trước khi tiết lộ đáp án, tôi muốn chia sẻ với bạn về một thí nghiệm liên quan. Lần này, thay vì chỉ tiến hành trò chơi ma trận, chúng tôi còn yêu cầu một nhóm sinh viên khác dự đoán xem những người chơi trong tình huống "máy hủy giấy" sẽ tuyên bố họ giải đúng được bao nhiêu câu đố tại mỗi mức trả thưởng. Theo phán đoán của họ, số đáp án đúng theo tuyên bố của người chơi sẽ tăng thêm nếu tiền thưởng cũng tăng thêm. Về cơ bản, trực giác của họ trên lý thuyết cũng tương tự như giả thuyết của mô hình SMORC. Nhưng họ đã lầm. Khi xem xét mức độ nghiêm trọng của trò gian lận, chúng tôi đã

nhận thấy rằng: người chơi vẫn chỉ khai khống thêm trung bình hai đáp án đúng trong điểm số của họ, bất chấp giá trị tiền thưởng dành cho mỗi câu đố. Thậm chí, số trường hợp gian lận còn giảm đi đôi chút khi chúng tôi hứa sẽ trả người chơi mức thưởng cao nhất – 10 đô-la – cho mỗi đáp án chính xác.

Tại sao mức độ gian lận lại không tăng cùng với mức tiền thưởng được đề nghị? Tại sao số trường hợp gian lận lại giảm đi chút ít khi tiền thưởng được nâng lên cao nhất? Chính thái độ dửng dưng này trước món tiền thưởng hậu hĩ đã cho thấy rằng: thói bất lương nhiều khả năng không phải là hệ quả từ quá trình phân tích lợi-hại. Vì nếu đúng như thế, lợi ích gia tăng (khoản tiền thưởng đề nghị) nhất định sẽ khuyến khích gian lận. Và tại sao mức độ gian lận lại giảm xuống thấp nhất với mức thưởng cao nhất? Tôi hoài nghi rằng khi người chơi biết họ có thể kiếm được những 10 đô-la cho một câu trả lời đúng, họ sẽ khó thực hiện hành vi gian lận hơn và cảm thấy an lòng khi biết mình vẫn là người chính trực (chúng ta sẽ quay lại chủ đề này trong phần sau). Với 10 đô-la cho mỗi ma trận, chúng ta đã không còn bàn đến tình huống lừa đảo ở cấp độ lấy cắp một chiếc bút chì tại nơi làm việc. Nó sẽ khá giống với việc bạn cuỗm về một hộp bút, một chiếc dập ghim hay một xấp giấy in, và bạn khó có thể phớt lờ hay biện minh cho hành động đó.

Tóm lấy kẻ trộm

Trong thí nghiệm kế tiếp, chúng tôi sẽ khiến người tham gia cảm thấy họ sẽ có nhiều khả năng bị bắt quả tang. Về cơ bản, chúng tôi chỉ bổ sung chút sức ép về mặt tinh thần – tương đương với một máy quay an ninh cục bộ – trong thí nghiệm này.

Chúng tôi yêu cầu một nhóm người chơi hủy đi một nửa bảng trả lời của họ – nói cách khác, nếu họ thiếu trung thực, chúng tôi có thể truy ra bằng chứng. Sau đó, chúng tôi yêu cầu nhóm thứ hai hủy toàn bộ bảng trả lời, đồng nghĩa họ sẽ không lo bị trừng phạt. Cuối cùng, chúng tôi yêu cầu nhóm thứ ba hủy hết bảng trả lời, rời khỏi phòng và đưa họ một chiếc bát khá lớn gồm khoảng 100 đô-la tiền lẻ. Trong tình huống “tự nhận thưởng” này, người chơi có thể không

gian lận và rời trò chơi với số tiền thưởng tương xứng, nhưng họ cũng có cơ hội vơ thêm tiền.

Một lần nữa, chúng tôi lại yêu cầu một nhóm sinh viên khác dự đoán xem người chơi sẽ tuyên bố họ giải chính xác trung bình bao nhiêu câu đố trong mỗi tình huống. Và một lần nữa, họ lại dự đoán khuynh hướng bất lương của con người theo nguyên lý SMORC, và rằng người chơi sẽ khai khống thêm nhiều đáp án khi khả năng bị bắt quả tang được giảm bớt.

Vậy kết quả ra sao? Vẫn như thế, rất nhiều người đã gian lận, nhưng họ chỉ nói quá lên một chút, và mức độ gian lận vẫn xấp xỉ nhau trong cả ba tình huống ("hủy một nửa", "hủy toàn bộ" và "hủy toàn bộ cộng với tự nhận thưởng").

GIỜ ĐÂY, CÓ THỂ BẠN sẽ tự hỏi liệu những người tham gia trong thí nghiệm của chúng tôi có thật sự tin rằng họ có thể gian lận mà không bị tóm theo những cách bố trí đó hay không. Để chứng thực giả quyết này, tôi cùng Racheli Barkan (giáo sư Đại học Ben-Gurion tại Negev) và Eynav Maharabani (ứng viên thạc sĩ làm việc cùng Racheli) đã tiến hành thêm một nghiên cứu, với Eynav hoặc Tali – một trợ lý nghiên cứu khác – phụ trách giám sát. Nhìn chung, giữa Eynav và Tali không có nhiều khác biệt – tuy nhiên, do Eynav là người khiếm thị, nên người chơi sẽ dễ bề gian lận hơn khi cô phụ trách. Khi người chơi đến nhận thưởng từ bát tiền đặt trên bàn trước mặt người phụ trách, họ có thể lấy bao nhiêu tiền tùy ý, và Eynav không thể phát hiện ra điều đó.

Như vậy, liệu khả năng người chơi qua mặt Eynav sẽ cao hơn người còn lại? Thực tế cho thấy, tuy họ vẫn lấy thêm một ít so với mức thưởng xứng đáng được nhận, nhưng khi Tali giám sát các thí nghiệm, họ cũng chỉ gian lận với cùng số tiền như khi Eynav phụ trách.

Kết quả trên cho thấy rằng: khả năng bị bắt quả tang không ảnh hưởng quá nhiều đến số tiền người chơi gian lận. Tất nhiên, tôi không có ý nói chúng ta hoàn toàn không bị chi phối bởi khả năng bị bắt quả tang – suy cho cùng, sẽ chẳng ai cả gan đánh cắp một chiếc

xe khi có cảnh sát đứng gần đó – nhưng các số liệu trên đã khẳng định việc bị tóm không hề có tác động lớn như chúng ta vẫn tưởng, và chắc chắn nó chẳng thể hiện được vai trò gì trong các thí nghiệm của chúng tôi.

CÓ THỂ BẠN sẽ nghĩ rằng những người tham gia trong các thí nghiệm đã lập luận như sau: "Nếu mình chỉ gian lận vài đáp án, chắc sẽ không ai nghi ngờ mình. Nhưng nếu mình gian lận nhiều hơn, mình sẽ khiến họ hoài nghi và chất vấn mình về điều đó."

Chúng tôi đã tiến hành kiểm chứng quan điểm này trong thí nghiệm kế tiếp. Cụ thể, chúng tôi đã nói với nửa số người chơi rằng trung bình một sinh viên tham gia thí nghiệm có thể giải được 4 ma trận (đúng với kết quả thực tế). Với nửa số người chơi còn lại, chúng tôi nói với họ rằng trung bình một sinh viên có thể giải được đến 8 ma trận. Tại sao chúng tôi làm thế? Vì nếu khả năng gian lận dựa trên tâm lý không muốn gây sự chú ý, thì trong cả hai trường hợp, những người chơi sẽ chỉ khai khống thêm một vài đáp án so với con số họ cho là thành tích trung bình (đồng nghĩa họ sẽ tuyên bố mình giải được 6 ma trận nếu thành tích trung bình là 4, và được 10 ma trận nếu họ nghĩ 8 là con số trung bình).

Vậy các sinh viên của chúng tôi đã hành động ra sao khi họ tưởng rằng những người khác có thể giải được nhiều ma trận hơn? Họ đã không bị tác động dù chỉ một chút trước thông tin này. Sau cùng, họ chỉ khai khống thêm khoảng 2 đáp án (họ giải được 4 câu và báo cáo thành 6) bất kể họ tin những người chơi khác có thể giải được 4 hay 8 câu.

Kết quả này cho thấy việc gian lận không hề phụ thuộc vào nỗi lo gây sự chú ý. Không những thế, nó còn chứng minh cho mối liên kết giữa ý thức đạo đức của chúng ta với mức độ gian lận khiến chúng ta chưa cảm thấy dằn vặt. Nói cách khác, chúng ta sẽ tiếp tục gian lận đến một giới hạn nào đó cho phép chúng ta bảo toàn hình ảnh một con người trung thực vừa phải.

Đến với thực nghiệm

Nắm trong tay các bằng chứng sơ khởi ngược với mô hình SMORC, Racheli và tôi đã quyết định rời phòng thí nghiệm và đánh liều nghiên cứu trong môi trường thực tế hơn. Chúng tôi muốn kiểm chứng chúng từ những tình huống mỗi người có thể đối mặt hàng ngày. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng muốn kiểm tra từ "những con người bình thường" chứ không chỉ xoay quanh giới sinh viên (tuy chúng tôi cũng biết các bạn sinh viên không thích bị xem như những người "không" bình thường). Một yếu tố khác còn thiếu trong mô hình thí nghiệm của chúng tôi mãi đến thời điểm đó chính là cơ hội để mọi người hành xử một cách tích cực và nhân đạo. Đối với những thí nghiệm trong phòng kín, điều duy nhất những người chơi của chúng tôi có thể làm là lừa dối. Nhưng trong nhiều tình huống thực tế, chúng ta có thể thể hiện những hành vi từ chiết trung cho đến rộng lượng và bác ái. Trên quan điểm đó, chúng tôi đã tìm kiếm những tình huống cho phép chúng tôi kiểm chứng cả hai mặt tiêu cực lẫn tích cực trong bản tính con người.

HÃY TƯỞNG TƯỢNG trước mắt bạn là một khu chợ nông sản rộng lớn kéo dài suốt một con đường. Khu chợ này tọa lạc tại Be'er Sheva, một thị trấn phía Nam Israel. Đó là một ngày nắng nóng, và các tiểu thương đang bàn bán hàng hóa của họ trên các sạp hàng mở hai bên đường. Bạn có thể ngửi thấy mùi thảo mộc tươi lẫn trong mùi dưa chua, mùi bánh mì mới ra lò quyện với những quả dâu chín mọng, trong khi mắt bạn đang lướt qua các sạp hàng ô-liu và pho-mát. Xung quanh bạn là những tiểu thương đang nức lời tán dương hàng hóa của họ: "Rak ha yom!" (số lượng có hạn đây), "Matok!" (rất ngọt đây), "Bezol!" (giá rất rẻ đây).

Lúc này, Eynav và Tali đã bước vào chợ và tách ra hai hướng – Eynav dùng một chiếc gậy trắng để dò đường. Hai người lần lượt tiến đến chỗ một số người bán rau củ và yêu cầu cân cho họ 2 kg cà chua trong khi họ ghé qua hàng khác. Mỗi lần yêu cầu, họ đều bỏ đi khoảng 10 phút, quay lại lấy cà chua, thanh toán tiền và rời khỏi. Sau đó, họ đem cà chua đến một sạp hàng khác ở cuối chợ, nơi người chủ sạp đã đồng ý giúp họ kiểm tra chất lượng số cà chua từ mỗi người bán. Từ việc so sánh chất lượng cà chua do Eynav và

Tali mua về, chúng tôi có thể phát hiện ra ai nhận được hàng tốt hay hàng xấu.

Vậy Eynav có được đối xử công bằng? Hãy nhớ rằng từ quan điểm lý trí thuần túy, có thể hiểu được tại sao người bán lại chọn cho cô những quả cà chua xấu nhất. Xét cho cùng, cô sẽ chẳng được lợi gì góc độ thẩm mỹ của chúng. Thậm chí, một nhà kinh tế học thủ cựu từ Đại học Chicago có thể quả quyết rằng: trong nỗ lực tối đa hóa lợi ích xã hội dành cho tất cả những người có liên quan (bao gồm người bán, Eynav và các khách hàng khác), người bán tốt hơn nên chọn cho cô những quả cà xấu và dành những quả đẹp cho các khách hàng khác – những người có khả năng thưởng thức khía cạnh thẩm mỹ của chúng. Tuy nhiên, vẻ ngoài của những quả cà chua họ chọn cho Eynav cũng không đến nỗi nào, thậm chí chúng còn đẹp hơn của Tali. Người bán có cách nghĩ của riêng họ, và đã chấp nhận chịu thiệt để chọn lấy những sản phẩm chất lượng tốt cho một khách hàng khiếm thị.

VỚI NHỮNG KẾT QUẢ KHẢ QUAN TRÊN, chúng tôi đã chuyển sang một loại hình nghề nghiệp khác vốn thường gắn liền với sự ngờ vực: tài xế ta-xi. Trong giới ta-xi, có một mánh khóe khá phổ biến được gọi là “phí sức” – thuật ngữ ám chỉ chiêu thức chở các hành khách không rành đường vòng quanh điểm đến nhằm kéo dài lộ trình, và đôi khi khiến cước phí tăng thêm đáng kể. Điển hình, một nghiên cứu được tiến hành trong giới tài xế ta-xi tại Las Vegas đã phát hiện một số chiếc ta-xi chuyên chở khách từ Sân bay Quốc tế McCarran đến Strip ngang qua hầm đường Interstate 215, khiến cước xe tăng đến 92 đô-la thay vì chọn một lộ trình chỉ hai dặm.

Xét trên uy tín của các hãng ta-xi, mỗi hành khách sẽ tự hỏi liệu trò moi tiền này có phải tình trạng chung, hay liệu họ có khả năng gian lận cao hơn nếu hành khách không phát hiện được hay không. Trong thí nghiệm kế tiếp, chúng tôi đã yêu cầu Eynav và Tali bắt ta-xi qua lại giữa ga tàu hỏa và Đại học Ben-Gurion tại Negev khoảng 20 lần. Giá cước ta-xi trên tuyến đường này cụ thể như sau: cước khởi điểm khi tài xế bật đồng hồ là 25 NIS (khoảng 7 đô-la). Tuy nhiên, hành khách sẽ được hưởng giá chiết khấu 20 NIS (khoảng 5,50 đô-

la) nếu đồng hồ không mở. Trong kịch bản của chúng tôi, cả Eynav và Tali đều yêu cầu tài xế bật đồng hồ. Đôi khi, các tài xế vẫn nhắc những vị khách "nhà quê" rằng tiền xe sẽ rẻ hơn nếu đồng hồ không mở; mặc dù vậy, cả hai người đều khăng khăng đòi tài xế bật đồng hồ. Kết thúc chuyến đi, Eynav và Tali lần lượt yêu cầu tính tiền xe, thanh toán, ra khỏi ta-xi và chờ tầm vài phút trước khi bắt thêm chuyến khác về địa điểm ban đầu.

Khi tổng kết tiền xe, chúng tôi nhận ra Eynev đã trả ít tiền hơn Tali, bất chấp thực tế họ đều yêu cầu bật đồng hồ. Sao chuyện đó có thể xảy ra? Nhiều khả năng các tài xế đã chở Eynav trên một lộ trình ngắn hơn và rẻ hơn Tali. Nếu đúng như vậy, thì các tài xế đã không lừa dối Eynav, nhưng họ đã lừa của Tali chút đỉnh. "Tôi nghe tiếng người tài xế bật đồng hồ khi được yêu cầu," cô kể lại, "nhưng sau đó, trước khi đến đích, tôi đã nghe rất nhiều người tắt đồng hồ để tiền xe hạ xuống còn gần 20 NIS". "Chuyện đó không hề xảy ra với tôi," Tali nói. "Họ chưa lần nào tắt đồng hồ, và sau cùng tôi luôn phải trả khoảng 25 NIS."

Có hai yếu tố rút ra từ kết quả trên. Thứ nhất, rõ ràng các tài xế đã không tiến hành phân tích lợi-hại hòng gia tăng tối đa thu nhập của họ. Nếu làm thế, họ lẽ ra phải lừa tiền của Eynav bằng cách báo với cô số tiền cao hơn so với số hiển thị trên đồng hồ hoặc đánh xe vòng quanh thành phố. Thứ hai, không những không lường gạt, các tài xế ta-xi còn làm tốt hơn thế; họ đã suy nghĩ cho quyền lợi của Eynav và hy sinh chút thu nhập để cô được hưởng lợi.

Bày trò giả dối

Rõ ràng, bên cạnh những gì Becker và môn kinh tế học tiêu chuẩn đã đề cập và muốn thuyết phục chúng ta, vẫn còn rất nhiều vấn đề tồn tại. Trước hết, khám phá cho thấy số tiền chúng ta có thể chiếm dụng từ việc lường gạt thật sự không ảnh hưởng quá lớn đến độ nghiêm trọng của hành vi bất lương đã khẳng định bất lương không đơn giản chỉ là hệ quả từ quá trình phân tích giữa lợi ích và thiệt hại. Không những thế, các kết quả cho thấy mức độ bất lương vẫn giữ nguyên dù khả năng bị bắt quả tang có thay đổi cũng chứng tỏ thói bất lương dường như không thật sự bắt nguồn từ việc cân nhắc lợi-

hại. Cuối cùng, việc rất nhiều người chỉ gian lận một chút khi có cơ hội cũng chứng minh các động cơ chi phối thói bất lương quả thực phức tạp hơn (và thú vị hơn hẳn) so với dự đoán của mô hình SMORC.

Vậy điều gì đang diễn ra ở đây? Nếu tôi cũng đề xuất một giả thuyết, chúng ta sẽ phải mất khá nhiều chương sách để kiểm chứng nó. Để tóm gọn, tôi sẽ đi thẳng vào luận điểm chính: hành vi của chúng ta chịu sự chi phối của hai động cơ trái ngược nhau. Một mặt, chúng ta muốn tự xem mình là một con người trung thực và đáng kính. Chúng ta muốn nhìn thẳng vào gương và cảm thấy hài lòng về bản thân (tâm lý học gọi đây là động lực từ cái tôi). Mặt khác, chúng ta cũng muốn hưởng lợi càng nhiều càng tốt từ việc lường gạt (đây là động lực tài chính tiêu chuẩn). Lẽ tất nhiên, hai động lực trên hoàn toàn xung khắc với nhau. Làm thế nào chúng ta có thể vừa bảo đảm lợi ích từ việc lường gạt, vừa tự xem mình là những con người lương thiện tuyệt vời?

Đây chính là lúc khả năng nhận thức linh hoạt đáng ngạc nhiên trong chúng ta có dịp thể hiện. Nhờ kỹ năng đầy nhân bản này, nếu chúng ta đảm bảo chỉ gian lận một chút ít, chúng ta có thể vẫn vui vẻ hưởng lợi từ hành vi đó, vừa tự hào về nhân cách phi thường của mình. Hành vi cân bằng này chính là một quá trình tự biện minh, và là nền tảng cho thứ chúng tôi gọi là: "học thuyết về cấp số giả dối."

Để giúp các bạn hiểu hơn về học thuyết cấp số giả dối, hãy nhớ lại lần cuối cùng các bạn tự tính tiền thuế doanh nghiệp. Làm thế nào bạn có thể thu xếp chu đáo những quyết định nhập nhằng và mập mờ của mình? Có hợp lý không nếu bạn kê khoản tiền sửa xe vào mục chi phí kinh doanh? Nếu đúng thế, bao nhiêu liền sẽ khiến bạn thỏa mãn? Và nếu bạn có đến hai chiếc xe thì sao? Tôi không yêu cầu bạn phải bào chữa cho những quyết định của mình tại Cục Thuế Nội địa Hoa Kỳ (IRS); tôi chỉ muốn biết chúng ta sẽ tự biện minh với bản thân về những khoản khấu trừ thuế dôi ra như thế nào.

Hoặc hãy hình dung bạn đang ra ngoài dùng bữa cùng bạn bè và họ muốn bạn kể về dự án đang ngốn thời gian của bạn gần đây. Sau khi kết thúc, liệu bữa ăn này có thể xem là một khoản chi cho công

việc hay không? Có thể là không. Nhưng nếu giả sử bữa ăn diễn ra trong một chuyến công tác hay bạn hy vọng những người cùng dùng bữa sẽ trở thành đối tác trong tương lai thì sao? Nếu bạn từng chi một khoản như thế, đồng nghĩa bạn đã linh động "bước qua" ranh giới đạo đức của mình. Tóm lại, tôi tin tất cả chúng ta vẫn luôn cố gắng xác định ranh giới nơi chúng ta có thể trục lợi mà vẫn không làm sứt mẻ hình tượng bản thân. Như Oscar Wilde từng viết: "Đạo đức, giống như nghệ thuật, cũng vẽ lên đâu đó một ranh giới." Câu hỏi chính là: ranh giới đó ở đâu?

TÔI TIN JEROME K. JEROME đã giải đáp được điều này vào năm 1889 trong cuốn tiểu thuyết của ông, Ba người đàn ông trên thuyền (Đừng nói gì với con chó). Trong đó, ông đã kể một câu chuyện về một trong những chủ đề dễ dối gạt nhất trên thế thế giới: câu cá. Dưới đây là một đoạn trích từ tác phẩm:

Trước đây, tôi từng biết một chàng trai trẻ; đó là anh chàng ngay thẳng nhất trên đời; khi đi câu cá, anh ấy đã quyết định sẽ không bao giờ nói dối hơn 25% về mẻ câu của mình.

"Nếu tôi câu được 40 con cá," anh nói, "tôi sẽ nói với mọi người mình đã câu được 50 con. Nhưng tôi sẽ không nói hơn thế đâu, vì nói dối là tội lỗi."

Tuy phần lớn chúng ta thường không ý thức rõ yếu tố lừa dối của mình như chàng thanh niên trong câu chuyện, nhưng xét về tổng thể, phương pháp này vẫn khá chính xác; mỗi chúng ta đều tự đặt ra một giới hạn cho sự lường gạt trước khi nó hoàn toàn trở thành "tội lỗi."

Trong chương kế tiếp, chúng ta sẽ tập trung làm rõ cơ chế bên trong của cấp số giả dối – hay trạng thái cân bằng mong manh giữa hai ham muốn đầy mâu thuẫn: vừa mong bảo toàn được hình ảnh tích cực của bản thân, vừa muốn hưởng lợi từ sự lường gạt.

Chương 2

Cấp số giả dối

Tiếp theo, tôi sẽ kể bạn nghe một câu chuyện vui:

Cậu bé Jimmy 8 tuổi về nhà với một lời phê từ thầy giáo, “Jimmy đã lấy cắp chiếc bút chì của bạn cùng bàn.” Cha của Jimmy hết sức tức giận. Ông đã la mắng cậu hồi lâu, cho cậu biết điều đó đã khiến ông buồn lòng và thất vọng đến nhường nào, và cấm túc cậu hai tuần lễ. “Và hãy cứ chờ mẹ con về mà xem!” ông nói với giọng hăm dọa. Sau cùng, ông kết luận: “Dù sao thì, Jimmy, nếu con cần một chiếc bút chì, sao còn không nói với cha? Con chỉ cần hỏi cha thôi? Con cũng biết cha có thể mang về cho con hàng tá bút chì từ chỗ làm cơ mà.”

Nếu chúng ta cười mỉm khi nghe xong câu chuyện này, thì đó là do chúng ta đã nhận ra sự phức tạp của thói bất lương vẫn luôn tồn tại trong chính bản thân. Chúng ta biết cậu bé sẽ bị phạt cấm túc vì lấy cắp bút chì của bạn học, nhưng chúng ta vẫn ngang nhiên lấy về còn nhiều bút chì hơn thế mà chẳng cần suy nghĩ.

Đối với tôi, Nina và On, câu chuyện trên còn cho thấy một số loại hành vi nhất định có thể dễ dàng nới lỏng những quy chuẩn đạo đức của chúng ta. Chúng tôi cho rằng: nếu chúng tôi nới rộng khoảng cách tâm lý giữa hành vi bất lương và hậu quả của nó, có thể cấp số giả dối sẽ gia tăng và người tham gia thí nghiệm sẽ gian lận nhiều hơn. Tất nhiên, về cơ bản chúng tôi không hề ủng hộ việc khuyến khích mọi người gian lận. Nhưng vì mục đích nghiên cứu và tìm hiểu cơ chế đứng sau sự lừa dối, chúng tôi muốn biết kiểu tình huống hay kiểu can thiệp nào sẽ nới lỏng hơn các quy chuẩn đạo đức của chúng ta.

Để kiểm chứng quan điểm này, trước hết chúng tôi đã dựng lên một “phiên bản đại học” từ trò đùa về cây bút chì. Một ngày nọ, tôi đã lẻn vào ký túc xá trường MIT và để vào mỗi chiếc tủ lạnh công cộng một trong hai thứ mồi nhử vô cùng hấp dẫn. Với một nửa số tủ lạnh, tôi

cho vào 6 lốc Coca-Cola; còn với nửa kia, tôi để vào một chiếc đĩa giấy với 6 tờ 1 đô-la trên đó. Khi lần lượt quay lại kiểm tra các tủ lạnh, tôi đã nhận thấy một hiện tượng đang xảy ra với tiền và Coca của tôi – theo thuật ngữ khoa học, tôi sẽ gọi đó là “chu kỳ nửa phân rã” của tiền và Coca-Cola.

Như bất kỳ ai từng ở ký túc xá có thể dự đoán: toàn bộ số Coca-Cola đã biến mất trong 72 tiếng đồng hồ; nhưng điều thú vị là tiền trên đĩa vẫn còn nguyên. Trên thực tế, các sinh viên có thể cầm lấy 1 tờ đô-la, bước sang máy bán hàng tự động gần đó và mua một lon Coca-Cola (thậm chí họ còn nhận được tiền thối); nhưng đã không ai làm như vậy.

Tôi phải thừa nhận đây không phải một thí nghiệm quá mang tính khoa học, vì sinh viên ngày nay vẫn hay nhìn thấy Coca-Cola khi mở tủ lạnh, trong khi phát hiện ra vài đồng đô-la lại là chuyện rất hiếm gặp. Nhưng thí nghiệm nhỏ này đã chứng minh con người chúng ta luôn sẵn sàng lấy trộm một thứ gì đó không mang giá trị tiền mặt. Tuy nhiên, chúng ta lại cảm thấy xấu hổ khi trực tiếp lấy cắp tiền, đến mức có thể khiến vị giảng viên đức hạnh nhất của lớp giáo lý ngày Chủ Nhật cũng cảm thấy tự hào. Tương tự, chúng ta có thể lấy vài xấp giấy từ công sở mang về dùng cho máy in ở nhà, nhưng nó quả thực không giống với việc chúng ta trộm 3,50 đô-la từ hũ đựng tiền lẻ, dẫu cho chúng ta lập tức dùng số tiền đó mua giấy cho máy in.

Để xem xét khoảng cách giữa tiền bạc và ảnh hưởng của nó đối với sự bất lương dưới góc nhìn thận trọng hơn, chúng tôi đã lập ra một phiên bản khác của trò chơi ma trận, trong đó bao gồm một tình huống mà tiền bạc đã được tách khỏi bước gian lận. Trong các thí nghiệm trước của chúng tôi, người chơi trong tình huống “máy hủy giấy” đã được trao cơ hội gian lận bằng cách hủy đi bảng trả lời và nói dối về số ma trận họ giải đúng. Khi người chơi hoàn thành nhiệm vụ, họ sẽ hủy bảng trả lời, bước đến chỗ người phụ trách và nói: “Tôi đã giải xong X ma trận, hãy đưa tôi X đô-la.”

Điểm mới trong thí nghiệm lần này chính là tình huống “thẻ tượng trưng”. Tình huống này cũng giống với tình huống “máy hủy giấy”,

ngoại trừ người chơi sẽ được trả những tấm thẻ tròn bằng nhựa tượng trưng cho những đồng đô-la. Trong tình huống "thẻ tượng trưng", mỗi khi người chơi hoàn tất bảng trả lời, họ sẽ bước đến người phụ trách và nói: "Tôi đã giải xong X ma trận, hãy đưa tôi X thẻ." Sau khi nhận thẻ, họ sẽ bước sang một chiếc bàn nhỏ cách đó khoảng 3,65 m để đổi thẻ lấy những tờ tiền mặt mới cứng.

Rốt cuộc, số người chơi lừa lấy thêm thẻ để sau đó vài giây trở thành kẻ lừa tiền đã tăng gấp đôi so với số người lừa tiền trực tiếp trong thí nghiệm trước. Tôi phải thú nhận rằng: tuy tôi có nghi ngờ người chơi trong tình huống "thẻ tượng trưng" sẽ gian lận nhiều hơn, nhưng tôi đã hoàn toàn bất ngờ trước số trường hợp gian lận tăng lên chỉ vì thay thế tiền mặt bằng những tấm thẻ. Hóa ra, chúng ta lại dễ trở thành kẻ bất lương đến thế khi bắt gặp những thứ không phải tiền mặt hay vì chính những đồng tiền sáng lóa.

Trong tất cả những nghiên cứu tôi thực hiện suốt thời gian vừa qua, ý tưởng khiến tôi băn khoăn nhất chính là nhân cách đạo đức của chúng ta sẽ càng dễ sa lầy nếu xã hội xuất hiện ngày càng ít tiền mặt. Xét trên phương diện đạo đức, phải chăng lấy cắp số thẻ tín dụng sẽ dễ dàng hơn lấy cắp tiền từ ví ai đó? Tất nhiên, tiền ảo (như thẻ tín dụng hay thẻ ghi nợ) có rất nhiều ưu điểm, nhưng chúng cũng có thể khiến chúng ta quên đi bản chất hành động của chính mình ở một mức độ nào đó. Và nếu chỉ một bước tráo đổi nhỏ cũng có thể giải phóng con người khỏi những ràng buộc về đạo đức, thì chuyện gì sẽ xảy ra khi ngày càng có nhiều ngân hàng hoạt động trên mạng? Điều gì sẽ xảy ra với nền tảng đạo đức cá nhân và cộng đồng của chúng ta khi các sản phẩm tài chính đang trở nên trừu tượng hơn và ít gắn liền với tiền mặt hơn (điển hình như quyền lựa chọn cổ phiếu, chứng khoán phái sinh hay giao dịch hoán đổi tín dụng mặc định)?

Các công ty vẫn chưa biết điều này!

Là nhà khoa học, chúng tôi rất quan tâm dẫn chứng, đo lường và đánh giá một cách cẩn trọng sức ảnh hưởng từ việc "loại tiền mặt khỏi cuộc chơi". Nhưng tôi hoài nghi rằng một số công ty đã biết nắm bắt nguyên lý này qua trực giác và đang áp dụng nó để tư lợi.

Chẳng hạn, hãy cùng xem qua lá thư tôi nhận được từ một cố vấn trẻ:

Thưa Tiến sĩ Ariely,

Tôi vừa tốt nghiệp Cử nhân Quản trị Kinh doanh chuyên ngành Kinh tế học được vài năm tại một trường đại học danh tiếng, và hiện đang công tác tại một doanh nghiệp tư vấn kinh tế, bao gồm dịch vụ dành cho các công ty luật.

Nguyên nhân tôi quyết định liên lạc với ngài là do tôi đang quan sát và trực tiếp tham gia trong một thực trạng đang được nhắc đến khá phổ biến: đó là các cố vấn kinh tế thường xuyên phóng đại về số giờ dịch vụ của họ. Để tránh tô vẽ thêm khiến ngài phật lòng, tôi xin gọi thẳng đó là lừa đảo. Từ những chuyên gia thâm niên nhất cho đến các chuyên viên phân tích cấp thấp nhất, toàn bộ cơ cấu khích lệ dành cho các tư vấn viên đều thúc đẩy việc lừa đảo: không ai kiểm tra chúng tôi định giá bao nhiêu cho mỗi công việc được giao; không có hướng dẫn cụ thể nào về những hành vi được chấp nhận; và nếu chúng tôi nhận thù lao thấp nhất trong số các phân tích viên đồng nghiệp, chúng tôi nhiều khả năng sẽ bị sa thải. Những yếu tố trên đã tạo nên một môi trường hoàn hảo cho tình trạng lừa đảo tràn lan.

Bản thân các luật sư cũng hưởng lợi không ít từ mỗi giờ chúng tôi được trả tiền, nên họ cũng chẳng quan tâm chúng tôi mất bao lâu để hoàn thành dự án. Trong khi các luật sư có một số biện pháp để hạ giá tiền và tránh làm khách hàng điên tiết, thì nhiều kết quả phân tích do chúng tôi thực hiện lại rất khó đánh giá. Các luật sư biết rõ và dường như đã lợi dụng điều đó. Rốt cuộc, chúng tôi phải lừa đảo nhân danh họ; chúng tôi lo giữ việc, còn họ thì hưởng số thu nhập dôi ra.

Dưới đây là một số ví dụ cụ thể về cách thức lừa đảo trong công ty tôi:

• Hạn chót đã gần kề và chúng tôi phải làm việc ngày đêm. Không có vấn đề gì với ngân sách; và khi tôi hỏi mình nên tính bao nhiêu thời gian cho một ngày công, sếp tôi (một giám đốc dự án cấp trung) đã

bảo tôi cộng hết số giờ tôi có mặt trong văn phòng và trừ đi hai tiếng – một cho bữa trưa và một cho bữa tối. Khi tôi nói mình còn nghỉ ngơi vài lần khi máy chủ chạy chương trình, thì bà ấy bảo tôi cứ xem đó như thời gian dưỡng sức để đạt năng suất cao hơn.

• Một đồng nghiệp cùng phòng tốt tính của tôi đã kiên quyết từ chối việc báo quá giá, và hậu quả đã phải nhận tổng số thù lao thấp hơn đến 20% so với mức trung bình. Tôi rất ngưỡng mộ tính trung thực của anh, nhưng khi đến kỳ cắt giảm nhân sự, anh là người đầu tiên phải ra đi. Thứ thông điệp họ muốn gửi đến chúng tôi là gì vậy?

• Có một người chuyên tính mỗi giờ anh ta kiểm tra e-mail vào tổng thời gian của dự án, bất kể anh ta có làm việc hay không. Anh ta nói khi đó mình đang "bận điện thoại".

• Một người khác chuyên làm việc tại nhà và tính giờ công rất nhiều, nhưng mỗi khi đến văn phòng anh ta lại chẳng có việc gì để làm.

Tất cả những điều đó cứ liên tục tiếp diễn. Tất nhiên, tôi cũng có dính líu không ít, nhưng càng hiểu rõ, tôi càng muốn khắc phục vấn đề. Ngài có lời khuyên nào cho tôi không? Ngài sẽ làm gì trong trường hợp của tôi?

Kính thư,

Jonah

Thật không may, các vấn đề Jonah đề cập là tình trạng chung, và chúng chính là kết quả trực tiếp từ cách lập luận của chúng tôi về nền tảng đạo đức. Hãy nghĩ về vấn đề trên theo một cách khác: Một buổi sáng, tôi phát hiện có người đã đập vỡ cửa kính xe tôi và lấy đi hệ thống GPS đặt ngoài. Tất nhiên, tôi rất bực bội, nhưng xét trên sức ảnh hưởng đối với tương lai tài chính của tôi, vụ trộm đó chẳng thấm tháp gì. Mặt khác, hãy nghĩ xem các luật sư, người môi giới chứng khoán, các giám đốc quỹ tương hỗ, nhân viên bảo hiểm và vô số người khác sẽ nhận được bao nhiêu từ tôi (và tất cả chúng ta) trong vụ việc này, trong suốt từng ấy năm – từ báo quá giá, lệ phí bổ sung ẩn và vô vàn chiêu trò khác. Mỗi hành vi trong số đó chẳng có

lẽ mấy chẳng nghiêm trọng về mặt tiền bạc, nhưng nếu gộp lại, chúng sẽ vượt quá giá tiền của một vài thiết bị định vị. Không những thế, tôi ngờ rằng những tên tội phạm cổ cồn trắng đó – khác với tên trộm GPS của tôi – sẽ vẫn nghĩ rằng họ là những người có phẩm giá cao, vì những trò lường gạt của họ chẳng bõ bèn gì; và quan trọng nhất, họ sẽ bòn rút ví tiền của tôi từng chút một.

May mắn là khi chúng ta hiểu được thói bất lương của bản thân sẽ phát sinh thêm mỗi khi loại bớt tiền bạc khỏi cuộc chơi, chúng ta có thể nỗ lực làm rõ và nhấn mạnh mối liên kết giữa hành động của chúng ta với những người có khả năng tác động đến nó. Đồng thời, chúng ta cũng có thể rút ngắn khoảng cách giữa hành động đó với số tiền còn trong vòng nghi vấn. Từ các bước trên, chúng ta sẽ ngày càng hiểu rõ hậu quả từ hành động của mình; và khi ý thức được điều đó, bản tính trung thực sẽ thể hiện rõ hơn.

BÀI HỌC TỪ NGƯỜI THỢ KHÓA

Cách đây không lâu, một sinh viên tên Peter đã kể với tôi một câu chuyện đánh đúng vào những nỗ lực lầm lạc của chúng tôi hòng hạn chế thói bất lương.

Một ngày nọ, Peter bị nhốt ngoài căn nhà của cậu, nên cậu phải gọi tìm một người thợ khóa. Phải mất một chốc cậu mới tìm được người mở khóa có chứng nhận của thành phố. Sau cùng, chiếc xe tải của người thợ khóa cũng đến nơi, và anh ta đã mở tung ổ khóa trong một phút đồng hồ.

"Em đã rất ngạc nhiên khi anh ta mở được cửa nhanh chóng và dễ dàng như vậy," Peter thuật lại. Sau đó, cậu liền chuyển sang bài học đạo đức nhỏ cậu nhận được từ người thợ khóa ngày hôm đó.

Đáp lại sự kinh ngạc của Peter, người thợ đã nói với cậu rằng khóa cửa chỉ giúp người lương thiện giữ mình lương thiện. "Trong chúng ta luôn có 1% lương thiện không bao giờ trộm cắp của ai," anh nói. "Trong khi 1% khác lại luôn xảo trá và luôn muốn bẻ khóa cửa nhà cậu để lấy đi chiếc ti-vi. Riêng 98% còn lại, chúng sẽ lương thiện miễn là mọi thứ ở đúng chỗ của nó – nhưng nếu không thắng được

cám dỗ, chúng cũng xảo trá nốt. Ổ khóa không bảo vệ được cậu khỏi kẻ trộm, những kẻ dư sức vào được nhà cậu nếu chúng muốn. Ổ khóa chỉ bảo vệ cậu trước những người trung thực bị cám dỗ vặn thử cửa nhà cậu xem có khóa hay không thôi."

Sau khi ngẫm nghĩ về những nhận xét trên, tôi bắt đầu tin rằng người thợ khóa đã nói đúng. 98% còn lại trong chúng ta không xấu xa, cũng không lường gạt người khác mỗi khi có cơ hội; nói đúng hơn, có lẽ hầu hết chúng ta đều cần được nhắc nhở để luôn vững bước trên con đường đúng.

Làm sao khiến người khác bớt lừa dối?

Đến đây, chúng ta đã biết cấp số giả dối thể hiện ra sao cũng như cách giải phóng nó. Trong bước tiếp theo, chúng ta sẽ muốn biết liệu ta có thể hạn chế yếu tố này và khuyến khích mọi người bớt lừa dối hay không. Một lần nữa, ý tưởng này cũng bắt nguồn từ một câu chuyện vui:

Một người đàn ông mặt mày ủ dột đến gặp giáo trưởng của mình và nói, "Thưa giáo trưởng, ngài sẽ không tin được chuyện xảy ra với con! Tuần trước, có kẻ đã lấy cắp chiếc xe đạp của con ngoài giáo đường!"

Giáo trưởng rất buồn khi nghe chuyện, nhưng sau một lúc suy nghĩ, ông đã tìm ra cách: "Tuần sau con hãy đến dự lễ, ngồi ở hàng đầu, và khi ta dẫn Mười Điều răn, hãy quan sát những người ngồi xung quanh và phía sau con. Và khi chúng ta hô, 'Các ngươi không được ăn cắp,' hãy xem ai là người không dám nhìn thẳng vào mắt con. Đó chính là người con đang tìm." Giáo trưởng rất hài lòng với lời khuyên của mình, và người đàn ông cũng vậy.

Tại buổi lễ kế tiếp, giáo trưởng rất tò mò muốn biết lời khuyên của ông có tác dụng hay không. Ông đợi người đàn ông nọ ở cổng giáo đường và hỏi: "Thế nào rồi, cách đó hiệu quả chứ?"

"Thưa ngài, như có phép màu vậy," người đàn ông trả lời. "Khi chúng ta đến đoạn, 'Các ngươi không được ngoại tình,' con liền nhớ

ngay ra mình đã quên xe đạp ở đâu."

Câu chuyện vui này đã cho thấy trí nhớ và nhận thức của chúng ta về các chuẩn mực đạo đức (điển hình như Mười Điều răn) có lẽ đã tác động đến cách chúng ta nhìn nhận hành vi của mình.

Lấy cảm hứng từ bài học đằng sau câu chuyện trên, tôi cùng Nina và On đã tiến hành một thí nghiệm tại Đại học Califorina, Los Angeles (UCLA). Chúng tôi chọn ra một nhóm 450 người tham gia và phân họ thành hai nhóm nhỏ. Chúng tôi yêu cầu một nhóm cố gắng nhớ lại nội dung của Mười Điều răn rồi xúi giục họ gian lận trong trò chơi ma trận. Với nhóm còn lại, chúng tôi yêu cầu họ nhớ lại tên 10 cuốn sách họ từng đọc thời phổ thông trước khi để mặc họ xoay sở với trò ma trận và chớp thời cơ gian lận. Với nhóm được yêu cầu nhớ tên sách, chúng tôi nhận thấy tình trạng gian lận đặc trưng tuy lan rộng nhưng vẫn có chừng mực. Trong khi đó, nhóm được yêu cầu nhớ lại Mười Điều răn lại không xảy ra trường hợp gian lận nào; dù không ai trong nhóm này nhớ đủ 10 điều.

Kết quả này khiến chúng tôi rất tò mò. Dường như chỉ cần hồi tưởng lại những chuẩn mực đạo đức cũng đủ giúp chúng ta cải thiện hành vi đạo đức của mình. Trong một thử nghiệm khác nhằm kiểm chứng hiệu ứng này, chúng tôi đã yêu cầu một nhóm người vô thần (tự thừa nhận) lập lời thề trên cuốn Kinh Thánh và cho họ cơ hội vơ thêm tiền thưởng từ trò ma trận. Vậy họ đã làm gì? Họ vẫn giữ được thói quen ngay thẳng.

TRỘM GIẤY

Cách đây vài năm, tôi có nhận được bức thư từ một phụ nữ tên Rhonda, người từng theo học Đại học California tại Berkeley. Cô kể với tôi về vấn đề cô từng gặp phải trong căn hộ của mình, và một lời thức tỉnh lương tâm nhỏ bé đã giúp cô giải quyết nó ra sao.

Khi đó, cô đang sống gần trường cùng một số bạn cùng phòng – và không ai biết ai từ trước. Khi các lao công đến dọn dẹp vào mỗi cuối tuần, họ luôn để lại mấy cuộn giấy vệ sinh trong hai phòng tắm. Tuy nhiên, đến sáng thứ Hai, các cuộn giấy đều biến mất. Đó là một tình

huống “vơ vét tài sản chung” kinh điển; do một số người tìm cách tích trữ giấy vệ sinh và lấy nhiều hơn số họ cần, nên những người còn lại hầu như không còn giấy để dùng.

Các thí nghiệm theo dạng “đánh thức lương tâm” đã cho thấy chúng ta có thể hạn chế ý định và khuynh hướng lường gạt của mình nếu nhận được những lời nhắc nhở về chuẩn mực đạo đức. Nhưng dẫu cho việc sử dụng Mười Điều răn và Kinh Thánh như các cơ chế xây-dựng-tính-lương-thiện có thể mang lại kết quả, thì việc phổ biến các nguyên lý tôn giáo trong xã hội như một biện pháp nhằm giảm thiểu tình trạng lường gạt vẫn không mấy thực tế (đó là chưa kể ranh giới giữa giáo hội và nhà nước có thể bị xâm phạm). Do đó, chúng tôi đã bắt đầu nghĩ đến những phương cách tổng quát, thực tế và bền vững hơn nhằm triệt tiêu cấp số giả dối – trên quan điểm này, chúng tôi đã tiến hành kiểm chứng các điều luật danh dự mà nhiều trường đại học đã áp dụng.

Để biết các điều luật này có hiệu quả hay không, chúng tôi đã yêu cầu một nhóm sinh viên trường MIT và Yale ký tên vào một tuyên bố trước khi tạo cơ hội cho một nửa trong số họ gian lận trong trò chơi ma trận.

Sau khi đọc thí nghiệm về Mười Điều răn trên blog của tôi, Rhonda đã dán lên một trong hai phòng tắm một mẩu giấy đề nghị mọi người đừng lấy đi lấy vệ sinh, vì đó là tài sản chung. Cô đã được toại nguyện: một cuộn giấy đã xuất hiện trở lại sau vài tiếng, và thêm một cuộn khác vào ngày hôm sau. Tuy nhiên, trong phòng tắm không có mẩu ghi chú, vẫn không có cuộn giấy nào được trả lại cho đến cuối tuần tiếp theo, khi những người lao công trở lại.

Thí nghiệm nhỏ này đã cho thấy những lời nhắc nhở dù nhỏ bé vẫn có thể giúp chúng ta giữ được phẩm cách đạo đức – trong trường hợp này là một phòng tắm sạch sẽ đủ giấy dùng.

Tuyên bố này viết rằng, “Tôi hiểu rằng thí nghiệm này tuân theo những nguyên tắc được quy định rõ trong điều luật danh dự của trường MIT/Yale.” Những sinh viên không được yêu cầu ký tên vào tuyên bố đã gian lận một chút, nhưng các sinh viên MIT và Yale đã

ký tên lại không gian lận lần nào – bất chấp việc chẳng ngôi trường nào trong số đó sở hữu một điều luật danh dự.

Như vậy, chúng tôi đã biết điều luật danh dự vẫn hiệu nghiệm tại các trường đại học không sở hữu chúng, nhưng với các trường có điều luật danh dự vô cùng đanh thép thì sao? Liệu sinh viên tại đây đều gian lận ít hơn hẳn? Hay họ chỉ bớt gian lận khi ký tên vào điều luật đó? May mắn thay, trong thời gian lưu lại Viện Nghiên cứu Nâng cao thuộc Đại học Princeton, tôi đã có ngay cơ hội kiểm chứng quan điểm này.

Đại học Princeton sở hữu một hệ thống điều luật danh dự khắt khe từ khoảng năm 1893. Mỗi sinh viên khi vào trường điều được phát một bản sao Hiến pháp Danh dự và một lá thư từ Ủy ban Danh dự của trường về hệ thống điều luật danh dự, và họ phải ký lên đó trước khi trúng tuyển. Họ cũng buộc phải tham gia các buổi nói chuyện về tầm quan trọng của Điều luật Danh dự trong tuần đầu tiên nhập học. Sau các buổi diễn thuyết, các tân sinh viên Princeton còn phải thảo luận về hệ thống điều luật này với nhóm cố vấn tại ký túc xá. Chưa hết, một trong các nhóm nhạc của trường, Câu lạc bộ Triangle, còn biểu diễn ca khúc "Điều luật Danh dự" trong buổi đón sinh viên mới.

Trong suốt thời gian học tập tại Princeton, các sinh viên vẫn liên tục được nhắc nhở về điều luật danh dự: họ phải ký tên dưới điều luật đó trong mỗi bài luận cần nộp ("Bài luận này đại diện cho bổn phận của tôi đối với các quy định của trường"). Họ phải tiếp tục ký thêm một cam kết khác trong mỗi kỳ thi, kiểm tra hoặc trắc nghiệm ("Tôi thề trên danh dự của mình rằng tôi sẽ không vi phạm điều luật danh dự trong kỳ thi này"), và cứ cách nửa năm, họ lại nhận được e-mail nhắc nhở từ Ủy ban Danh dự.

Để biết khóa huấn luyện đạo đức cấp tốc của trường Princeton có hiệu quả lâu dài hay không, tôi đã cố chờ hai tuần để các tân sinh viên hoàn thành khóa huấn luyện này trước khi xúi giục họ gian lận – bằng cách tạo cơ hội cho họ như đã làm với sinh viên trường MIT và Yale (những người chưa từng biết đến một điều luật danh dự hay một khóa học nào về tính trung thực trong nhà trường kéo dài cả

tuần). Liệu các sinh viên Princeton – tuy vẫn còn bỡ ngỡ khi đắm mình vào điều luật danh dự – có trung thực hơn khi hoàn thành trò chơi ma trận này không?

Thật đáng buồn, họ cũng không làm được. Khi các sinh viên Princeton được yêu cầu ký tên lên điều luật danh dự, họ không hề gian lận (nhưng cũng chỉ như sinh viên MIT và Yale). Tuy nhiên, khi không phải ký tên, họ cũng gian lận không thua gì những đồng bạn đến từ MIT và Yale. Có vẻ như khóa học cấp tốc, một nỗ lực tuyên truyền cho chuẩn mực đạo đức và sự tồn tại của điều luật danh dự cũng chẳng thể tác động mãi đến nhân cách đạo đức của sinh viên Princeton.

Kết quả trên vừa gây thất vọng, vừa đầy hứa hẹn. Thất vọng ở chỗ, dường như chúng ta vẫn khó lòng thay đổi hành vi của mình để trở nên có đạo đức hơn, và một khóa học đạo đức cấp tốc là chưa đủ. (Tôi ngờ rằng sự vô hiệu này cũng xảy ra trong các khóa huấn luyện tại doanh nghiệp, trường đại học hay trường viện kinh doanh.) Nhìn chung, kết quả đã chứng minh sự thay đổi lâu dài về văn hóa vẫn là một thách thức không nhỏ khi gắn với phạm trù đạo đức.

Về mặt tích cực, dường như mỗi khi được nhắc nhở về các quy chuẩn đạo đức, chúng ta lại hành động có phẩm giá hơn. Không những thế, chúng tôi còn phát hiện phương pháp “ký tên” vào điều luật danh dự vẫn mang lại hiệu quả cả khi cái giá cho sự lừa dối được định rõ và khá nghiêm trọng (như tại Princeton, sinh viên sẽ bị trục xuất) lẫn khi không có một hình phạt nào (như tại MIT hay Yale). Tin tốt là mọi người dường như vẫn muốn được lương thiện, đồng nghĩa chúng ta tốt hơn nên kết hợp những lời thức tỉnh lương tâm vào các tình huống khiến chúng ta bị cám dỗ.

Một giáo sư tại Đại học Trung Tennessee đã chán ngấy những chiêu trò gian lận trong các sinh viên MBA (Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh), đến mức ông quyết định ban hành một điều luật danh dự hết sức quyết liệt. Lấy cảm hứng từ thí nghiệm Mười Điều răn và tác dụng của nó lên tính trung thực, Thomas Tang đã yêu cầu các sinh viên của ông ký tên lên một điều luật danh dự, khẳng định họ sẽ không

gian lận trong kỳ thi. Cam kết cũng ghi rõ họ sẽ “phải hối tiếc trong suốt phần đời còn lại và phải xuống địa ngục” nếu gian lận.

Các sinh viên, những người không thật sự tin vào địa ngục hoặc nghĩ rằng họ phải chịu tội dưới đó, đã bị xúc phạm nặng nề. Lời cam kết trở thành đề tài tranh cãi, và – hiển nhiên – Tang đã phải hứng chịu cơn thịnh nộ vì ý tốt của ông (cuối cùng, ông đã phải sửa lại lời cam kết cũ).

Tuy nhiên, tôi vẫn tin rằng dù chỉ tồn tại trong thoáng chốc, nhưng điều luật danh dự vô cùng gay gắt này đã tác động đến các sinh viên. Tôi cũng cho rằng sự phẫn nộ của họ đã chứng tỏ kiểu cam kết này hiệu nghiệm đến mức nào. Các nam và nữ doanh nhân tương lai hẳn đã cảm thấy rằng “cái giá” đã bị đẩy lên quá cao, nếu không họ đã chẳng quan tâm. Hãy tưởng tượng chính bạn đang đối diện trước lời cam kết đó. Bạn có thoải mái khi phải ký nó không? Chữ ký đó sẽ ảnh hưởng tới hành động của bạn chứ? Và giả sử bạn phải ký nó trước khi điền vào báo cáo chi tiêu thì sao?

LỜI NHẮC NGOAN ĐẠO

Khả năng sử dụng các biểu tượng tôn giáo như một cách phát huy tính trung thực đã được các học giả tôn giáo lưu ý từ sớm. Có một câu chuyện tại Talmud kể về một người sùng đạo vì nghiện tình dục mà phải tìm đến gái làng chơi. Tất nhiên, đức tin của ông ta sẽ không tha thứ cho việc này, nhưng khi đó, ông cảm nhận rất rõ sức ép từ nhu cầu sinh lý. Khi chỉ còn một mình với ả gái làng chơi, ông bắt đầu cởi bỏ quần áo. Khi cởi xong áo ngoài, ông chợt nhận ra chiếc “tzitzit”, một miếng lót trong được thắt từ bốn sợi tua. Chiếc tzitzit đã nhắc ông nhớ về “mitzvoth” (trách nhiệm tôn giáo) của mình, và ông đã lập tức rời phòng khi vẫn chưa vi phạm những chuẩn mực của tín đồ.

Chuyến phiêu lưu đến IRS

Sử dụng điều luật danh dự hòng kiềm chế thói gian lận trong trường đại học là một lẽ, nhưng liệu những lời thức tỉnh lương tâm này vẫn sẽ hiệu nghiệm với những hình thức lừa dối khác ngoài môi trường

học thuật? Liệu chúng có thể ngăn chặn những trường hợp gian lận khi báo cáo thuế hay đòi tiền bảo hiểm? Đó chính là giả thuyết mà tôi cùng Lisa Shu (học viên tiến sĩ tại Đại học Harvard), Nina Mazar, Francesca Gino và Max Bazerman (hai giáo sư tại Đại học Harvard) muốn kiểm chứng.

Chúng tôi bắt đầu thiết kế lại phiên bản chuẩn của thí nghiệm ma trận sao cho giống với tình huống báo cáo thuế. Sau khi người chơi hoàn tất nhiệm vụ và hủy đi bảng trả lời, chúng tôi yêu cầu họ viết lại chính xác số câu đố họ giải đúng trên một tờ phiếu được thiết kế như mẫu khai thuế 1040EZ cơ bản của IRS. Để người chơi có cảm giác như họ đang điền một mẫu khai thuế thật sự, tờ phiếu cũng ghi rõ tiền thưởng của họ sẽ bị cấn trừ 20%. Trong phần đầu tiên, người chơi được yêu cầu báo cáo tổng "thu nhập" (số ma trận họ giải đúng). Tiếp theo là phần chi phí di chuyển, trong đó người chơi sẽ được hoàn trả 10 xu cho mỗi phút di chuyển (tối đa hai giờ, tức là 12 đô-la) cộng với phí di chuyển trực tiếp (thêm 12 đô-la nữa). Phần chi phí này sẽ được miễn thuế (tương đương với phí kinh doanh). Sau đó, người chơi sẽ phải cộng lại toàn bộ và đưa ra số tiền thưởng sau cùng.

Có hai tình huống trong thí nghiệm này: Một số người chơi sẽ điền toàn bộ tờ phiếu và ký tên ở cuối trang, như đối với các mẫu khai chính thức. Trong trường hợp này, chữ ký sẽ đóng vai trò xác nhận toàn bộ thông tin phía trên. Trong tình huống thứ hai, người chơi sẽ ký trước rồi bắt đầu điền. Đây chính là yếu tố "thức tỉnh lương tâm" của chúng tôi.

Chúng tôi nhận được gì? Người chơi trong tình huống ký-sau đã gian lận bằng cách khai khống thêm khoảng 4 ma trận trong điểm số của họ. Còn những người ký-trước thì sao? Khi chữ ký xuất hiện như một lời nhắc nhở về đạo đức, họ chỉ gian lận thêm một ma trận duy nhất. Tôi không biết bạn cảm thấy ra sao khi nghe đến "một ma trận duy nhất" – suy cho cùng, gian lận vẫn là gian lận – nhưng chính chữ ký đã làm nên điểm khác biệt duy nhất giữa hai tình huống; và với tôi, đây chính là kết quả hứa hẹn một phương thức giúp hạn chế thói lường gạt.

Phiên bản khai thuế cũng cho phép chúng tôi xem xét các yêu cầu hoàn trả chi phí di chuyển. Đến thời điểm này, chúng tôi vẫn không nắm rõ thời gian di chuyển thật sự của người chơi, nhưng nếu giả định thời gian di chuyển trung bình trong hai tình huống là như nhau, chúng tôi có thể biết người chơi sẽ khai thêm chi phí di chuyển trong điều kiện nào. Sau khi xem xét các yêu cầu hoàn trả phí di chuyển, chúng tôi đã nhận thấy một đặc điểm tương tự: Người chơi trong tình huống ký-sau yêu cầu hoàn trả trung bình 9,62 đô-la, trong khi những người chơi được nhắc nhở (hay ký-trước) chỉ xin hoàn trả trung bình 5,27 đô-la phí di chuyển.

VỚI NHỮNG BẰNG CHỨNG cho thấy người chơi sẽ lâm vào tình thế “phải trung thực” khi ký tên vào một số loại cam kết, chúng tôi đã đến gặp IRS (Cục Thuế Nội địa Hoa Kỳ), và tin rằng nước Mỹ sẽ rất hồ hởi khi biết họ có thể kiếm thêm doanh thu từ thuế. Cuộc tiếp xúc giữa tôi với IRS đã diễn ra như sau:

TÔI: Khi người đóng thuế khai hết thông tin trên mẫu, tất cả đã quá muộn. Việc gian lận đã hoàn tất và chấm dứt, và sẽ chẳng ai tặc lưỡi: “Ồ, mình phải ký vào đây sao, thôi mình sẽ viết lại cho trung thực hơn vậy.” Anh thấy đấy, nếu mọi người phải ký trước khi điền phiếu thông tin, họ sẽ ít gian lận hơn. Tất cả những gì anh cần là một chữ ký ở đầu trang, và nó sẽ nhắc nhở mọi người rằng họ sẽ khai đúng sự thật.

IRS: Phải, anh nói rất hay. Nhưng yêu cầu mọi người ký tên vào đầu tờ khai là phi pháp. Chữ ký phải xác nhận các thông tin “đã” cung cấp là chính xác.

TÔI: Thế nếu yêu cầu họ ký hai lần thì sao? Một ở đầu và một ở cuối trang? Như thế, chữ ký đầu tiên sẽ đóng vai trò như lời cam kết – nhắc nhở mọi người về lòng yêu nước, nhân cách đạo đức, đấng sinh thành hay cả chiếc bánh táo được làm tại nhà – còn chữ ký sau sẽ hàm ý xác nhận.

IRS: Chà, như thế sẽ gây hiểu lầm đấy.

TÔI: Anh đã xem luật thuế hay các mẫu khai gần đây chưa?

IRS: [Không phản ứng.]

TÔI: Thế này thì sao? Giả sử phần đầu tiên của mẫu khai sẽ hỏi người đóng thuế có muốn quyên góp 25 đô-la cho lực lượng chống tham nhũng hay không? Bất chấp câu trả lời thế nào, câu hỏi cũng sẽ buộc họ suy ngẫm về vị thế trung thực của mình và tầm quan trọng của nó đối với xã hội! Và nếu người đóng thuế trả lời “có”, họ không chỉ khẳng định quan điểm, mà còn dùng tiền túi cam kết cho quyết định đó, và giờ đây nhiều khả năng họ sẽ noi theo tấm gương của chính mình.

IRS: [Im lặng như tờ.]

TÔI: Phương pháp này còn một lợi ích hay ho nữa: Anh có thể đánh dấu những người đóng thuế quyết định không quyên góp và kiểm tra sổ sách của họ.

IRS: Anh thật sự muốn nói về kiểm tra sổ sách à?

Bất chấp thái độ từ IRS, chúng tôi vẫn chưa thật nản chí, và vẫn tiếp tục tìm kiếm cơ hội kiểm chứng ý tưởng “ký trước”. Sau cùng (khiêm tốn mà nói), chúng tôi cũng thành công khi tiếp xúc với một hãng bảo hiểm lớn. Công ty này đồng tình với học thuyết (đã được chứng minh) của chúng tôi rằng: đa số mọi người đều lừa dối, nhưng chỉ với mức độ không đáng kể. Họ cho biết họ đang nghi ngờ một số khách hàng gian lận trắng trợn tiền bảo hiểm (như cố ý gây hỏa hoạn hay tạo vụ cướp giả), nhưng nhiều người dù tổn thất tài sản cũng chỉ phóng đại con số thiệt hại lên từ 10% đến 15% – như một chiếc ti-vi 32 inch thành 40 inch, hay một sợi dây chuyền 18 kara thành 22 kara.

Tôi đã đến trụ sở của họ và dành một ngày trao đổi với những người đứng đầu công ty này, và cố gắng đạt đến những biện pháp nhằm hạn chế các báo cáo thiếu trung thực về tiền bảo hiểm. Chẳng hạn như mọi người phải khai báo thiệt hại của họ dựa trên những điều khoản cực kỳ cụ thể, và phải cung cấp thêm chi tiết (như mua ở đâu và khi nào) nhằm hạn chế sự “linh hoạt” trong đạo đức? Hoặc giả nếu một đôi vợ chồng mất nhà cửa trong cơn lũ, họ phải thống nhất

về những tài sản mất mát (tuy nhiên, nếu xem đến Chương 8, “Lừa dối là căn bệnh truyền nhiễm” và Chương 9, “Lừa dối đồng lòng,” bạn sẽ thấy ý tưởng này bị phản tác dụng). Hoặc chúng ta sẽ cho họ nghe thánh âm khi lấy lời khai? Và tất nhiên, giả sử mọi người phải ký trước vào mỗi tờ khai đối với từng vật bảo hiểm khai báo thì sao?

Đúng với cách hành xử của một công ty lớn, những người chúng tôi tiếp xúc đã hỏi ý kiến luật sư về các ý tưởng trên. Chúng tôi phải chờ đến sáu tháng và sau cùng cũng được tin từ các luật sư này – họ cho biết sẽ không để chúng tôi thử bất kỳ phương pháp nào trong số chúng.

Vài ngày sau, người liên hệ tại công ty bảo hiểm đã gọi cho tôi và xin thứ lỗi vì không thể thử nghiệm bất kỳ ý tưởng nào của chúng tôi. Ông cũng gợi ý rằng chúng tôi có thể tiến hành thí nghiệm với một mẫu bảo hiểm xe hơi thứ yếu. Mẫu khai này yêu cầu người đăng ký phải khai báo số hiển thị trên công-tơ xe để công ty bảo hiểm tính toán họ đã lái được bao nhiêu dặm đường trong một năm trước đó. Lẽ tất nhiên, những ai muốn đóng mức phí thấp hơn (tôi có thể kể tên không ít người) sẽ có ý định gian lận và khai thiếu về số dặm đường thực tế họ đã lái.

Công ty đã bàn giao 20 nghìn mẫu khai để chúng tôi sử dụng nhằm kiểm chứng hai ý tưởng ký-trước và ký-sau. Cụ thể, chúng tôi đã thêm dòng “Tôi cam kết mọi thông tin tôi cung cấp đều đúng sự thật” và phần chữ ký vào cuối một nửa số mẫu khai. Với nửa kia, chúng tôi chuyển phần cam kết và chữ ký này lên đầu trang. Những nội dung còn lại trong hai mẫu khai không có gì khác biệt. Tiếp theo, chúng tôi gửi các mẫu khai trên đến 20 nghìn khách hàng và đợi kết quả; theo đó, khi nhận phản hồi, chúng tôi sẽ dễ dàng so sánh quãng đường di chuyển được khai báo trong hai trường hợp. Vậy, chúng tôi đã nhận được gì?

Khi ước tính quãng đường di chuyển theo báo cáo trong vòng một năm trước, chúng tôi nhận thấy những người ký tên ở đầu mẫu khai đã lái trung bình khoảng 26.100 dặm, trong khi những người ký cuối mẫu khai chỉ lái trung bình 23.700 dặm – chênh lệch khoảng 2.400 dặm. Lúc này, do không biết những người ký trước có thật sự lái

đúng con số đó hay không, nên chúng tôi không thể khẳng định họ hoàn toàn trung thực – song, chúng tôi biết rõ họ đã gian lận ở mức độ thấp hơn rất nhiều. Bên cạnh đó, thật thú vị khi phát hiện cường độ gian lận tiêu giảm này (tương đương khoảng 15% tổng quãng đường di chuyển theo báo cáo) cũng xấp xỉ tỷ lệ gian lận được chúng tôi ghi nhận trong các thí nghiệm lý thuyết.

CÁC KẾT QUẢ THÍ NGHIỆM TRÊN đã đồng thời cho thấy rằng: tuy chúng ta thường nghĩ chữ ký chỉ là phương thức xác nhận thông tin (và tất nhiên chúng có thể rất hữu ích cho mục đích này), nhưng chữ ký ở đầu các mẫu khai còn đóng vai trò như một liều thuốc phòng vệ về đạo đức.

CÁC CÔNG TY LUÔN CÓ LÝ!

Nhiều người tin rằng tuy mỗi cá nhân có thể hành động phi lý trí hết lần này đến lần khác, nhưng các công ty thương mại lớn được đội ngũ chuyên gia – bao gồm hội đồng quản trị và các nhà đầu tư – điều hành sẽ luôn hoạt động một cách lý trí. Về phần tôi, tôi chưa bao giờ chấp nhận quan điểm này; và càng tiếp xúc nhiều với các công ty, tôi càng nhận ra họ thực chất còn kém lý trí hơn nhiều cá nhân (đồng thời, tôi cũng bị thuyết phục rằng: nếu một ai đó tin tưởng “các công ty luôn có lý,” thì hẳn người đó chưa từng tham dự một cuộc họp cấp cao.)

Bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra sau khi chúng tôi chứng minh với công ty bảo hiểm rằng chúng tôi có thể giúp khách hàng khai báo trung thực hơn số dặm đường đã đi trong mẫu khai của họ? Bạn có cho rằng công ty này sẽ háo hức điều chỉnh hoạt động thường ngày của họ? Không, họ đã không làm thế! Hoặc bạn nghĩ rằng sẽ có ai đó yêu cầu (thậm chí nài nỉ) chúng tôi tiếp tục thí nghiệm với một vấn đề nghiêm trọng hơn, như giá trị thiệt hại bị phóng đại khi khách hàng đòi bồi thường tài sản – theo ước tính, chỉ riêng vấn đề này đã hao tốn của ngành bảo hiểm 24 tỉ đô-la mỗi năm? Thử đoán xem – chẳng ai gọi đến cả.

Một vài bài học

Khi tôi hỏi mọi người "chúng ta nên giảm tỷ lệ phạm tội trong xã hội bằng cách nào," họ thường sẽ đề nghị nên bổ sung nhiều cảnh sát trên đường phố và áp dụng các hình phạt cứng rắn hơn đối với kẻ vi phạm. Khi tôi hỏi CEO các doanh nghiệp rằng họ sẽ làm gì để xử lý các vấn đề trộm cắp trong nội bộ, gian lận, khai khống báo cáo chi tiêu hay phá hoại ngầm (xảy ra khi nhân viên gây hại cho chủ doanh nghiệp dù biết không có lợi cho bản thân họ), họ cũng đề xuất nên giám sát nhân viên chặt chẽ hơn và ban hành những chính sách khắt khe, không khoan nhượng. Và khi các chính phủ cố gắng giảm bớt tình trạng tham nhũng hoặc đề ra những quy định khuyến khích hành vi trung thực, họ cũng thường nhấn mạnh tính minh bạch (hay "các chính sách công khai") như một liều thuốc nhằm chữa trị các căn bệnh của xã hội. Lẽ tất nhiên, có rất ít bằng chứng cho thấy giải pháp của họ đem lại kết quả.

Trái lại, các thí nghiệm được mô tả ở phần trên đã cho thấy chỉ một động thái đơn giản như khơi gợi các chuẩn mực đạo đức khi đối mặt với cám dỗ cũng có thể tạo nên kỳ tích, từ đó giúp giảm thiểu hành vi bất chính và có khả năng ngăn chặn chúng hoàn toàn. Phương pháp này vẫn có hiệu quả dù một số chuẩn mực đạo đức nhất định không nằm trong đức tin của bản thân chúng ta. Quả thực, những lời thức tỉnh lương tâm rõ ràng đã giúp mọi người dễ trở nên lương thiện hơn – ít nhất cũng trong một khoảng thời gian ngắn. Nếu kế toán viên yêu cầu bạn ký tên vào một điều luật danh dự trước khi khai thuế, hoặc nếu nhân viên bảo hiểm buộc bạn thề phải nói sự thật về món đồ gỗ bị ngấm nước, nhiều khả năng những vụ trốn thuế hay gian lận bảo hiểm sẽ không phổ biến như hiện nay.

Vậy chúng ta phải làm gì? Trước hết, chúng ta phải thừa nhận rằng thói bất lương hầu hết đều phát sinh từ cấp số giả dối trong mỗi người, chứ không phải theo mô hình SMORC. Thuyết "cấp số giả dối" cho rằng nếu chúng ta muốn hạn chế cảm giác phạm tội, chúng ta phải tìm cách thay đổi phương thức hợp lý hóa hành động của mình. Khi khả năng hợp lý hóa những tham vọng ích kỷ của chúng ta được nâng cao, cấp số giả dối cũng sẽ gia tăng, và khiến chúng ta thoải mái hơn khi hành động sai trái và lừa dối. Tương tự theo chiều ngược lại; khi khả năng hợp lý hóa hành động của chúng ta

suy giảm, cấp số giả dối cũng giảm sút, và khiến chúng ta cảm thấy khó xử khi hành động sai trái và lừa dối. Một khi bạn xem xét phạm vi các hành động đáng chê trách trong xã hội từ quan điểm này – từ chiêu trò của ngân hàng cho đến quyền chọn mua cổ phiếu cửa sau, từ vỡ nợ vay hay thế chấp cho đến gian lận thuế – bạn sẽ nhận thấy nhiều hành vi chân chính và bất lương hơn bên cạnh các toan tính lý trí.

Hiển nhiên, điều này chứng tỏ việc thấu hiểu các cơ chế tác động đến thói bất lương đang dần trở nên phức tạp, và kiềm chế thói bất lương cũng không phải nhiệm vụ dễ dàng – song, nó cũng đồng nghĩa hành trình khám phá mối quan hệ rắc rối giữa bản chất lương thiện và bất lương lại càng thêm phần hào hứng.

Chương 2B

Môn Golf

Thuế thu nhập đang biến ngày càng nhiều người Mỹ thành kẻ dối trá hơn cả môn golf.

– WILL ROGERS

Trong một cảnh phim Huyền thoại về Bagger Vance, nhân vật của Matt Damon, Rannulph Junuh, đang cố gắng quay lại cuộc chơi, nhưng anh đã mắc một lỗi nghiêm trọng và đánh bóng văng vào rừng. Sau khi đưa bóng trở lại bãi cỏ, anh đã vung gậy ngay sát quả bóng để dọn đường cho cú đánh kế. Nhưng đường gậy của anh đã làm quả bóng khẽ lăn đi. Theo đúng luật, anh phải tính đó là một cú đánh hợp lệ. Vào thời khắc đó của trận đấu, Junuh đã ghi đủ điểm để vươn lên dẫn đầu và nếu lờ đi sự việc này, anh có thể sẽ chiến thắng, sẽ tạo nên một cú ngược dòng ngoạn mục và giành lại vinh quang trước đây. Chàng trợ thủ trẻ của anh đã khóc lóc nài nỉ Junuh bỏ qua pha chạm bóng. “Đó chỉ là tai nạn,” cậu nói, “và điều luật đó cũng thật ngu ngốc. Thêm nữa, sẽ chẳng ai biết đâu.” Junuh quay lại nhìn cậu và nghiêm giọng, “Nhưng tôi biết. Và cậu cũng biết.”

Ngay đến đối thủ của Junuh cũng cho rằng quả bóng chỉ khẽ lắc lư và trở lại ngay vị trí cũ, hay chính ánh nắng đã khiến Junuh lầm tưởng rằng bóng có di chuyển. Nhưng Junuh vẫn khăng khăng rằng quả bóng đã lăn. Kết quả, họ đã hòa nhau trong danh dự.

Cảnh phim trên được lấy cảm hứng từ một sự kiện có thật trong Giải Mỹ Mở rộng năm 1925. Tay golf Bobby Jones đã phát hiện quả bóng chuyển động rất khẽ khi ông chuẩn bị cho cú đánh trên sân. Chẳng ai chứng kiến, thậm chí chẳng ai hay biết, nhưng ông vẫn tính nó thành một gậy cho chính mình và để thua cả trận đấu. Khi mọi người phát hiện ra điều ông làm và cánh phóng viên bắt đầu vây lấy ông, Jones đã yêu cầu họ đừng tường thuật lại sự việc và bảo rằng: “Các anh có khi lại ca ngợi tôi vì đã không cướp nhà băng cũng nên.” Khoảnh khắc huyền thoại về đức trung thực cao quý này cho đến

nay vẫn được những người yêu thích bộ môn golf truyền tai nhau – như một lẽ tất yếu.

Với tôi, cảnh tượng này – cả trên phim lẫn trong đời thực – đã vẽ nên một hình ảnh lãng mạn lý tưởng trong bộ môn golf. Nó đã thể hiện sự tranh đấu nội tâm giữa một người đàn ông với bản thân anh ta, và làm nổi bật cả tài năng lẫn đức cao thượng. Có lẽ chính những phẩm chất tự thân, tự giác cùng chuẩn mực đạo đức cao đẹp là lý do khiến môn golf thường được ví với đạo đức trong kinh doanh (ở đây, ta sẽ không bàn đến việc nhiều doanh nhân đang dành quá nhiều thời gian trên sân golf). Không như các môn thể thao khác, golf không có trọng tài, người phân xử hay ban giám khảo để đảm bảo các đấu thủ luôn tuân thủ luật chơi hay ra tay can thiệp trong các tình huống tranh chấp. Người chơi golf, cũng như một doanh nhân, phải tự quyết định điều gì có thể hay không thể chấp nhận. Các tay golf và doanh nhân phải tự quyết định những việc họ sẵn sàng hoặc không sẵn sàng thực hiện, vì chẳng có ai giám sát hay kiểm tra họ trong phần lớn thời gian. Thực tế, ba nguyên tắc bất thành văn của môn golf chính là: (1) Đánh đúng chỗ bóng dừng, (2) đánh khi tìm được sân, và nếu bạn không làm được cả hai, (3) hãy chơi đẹp. Nhưng "đẹp" vốn dĩ là khái niệm rất khó định nghĩa. Xét cho cùng, nhiều người có thể sẽ không tính đến những thay đổi ngẫu nhiên và vụn vặt từ vị trí của quá bóng sau khi di chuyển gậy, và vẫn xem đó là "chơi đẹp". Dường như chính việc bị xử phạt do quả bóng bất ngờ di chuyển mới đáng gọi là bất công.

BẤT CHẤP DI SẢN cao quý mà giới chơi golf vẫn cam đoan về môn thể thao của họ, ngày càng có nhiều người đánh giá môn thể thao này theo cách nhìn của Will Rogers: nó sẽ biến bất kỳ ai thành kẻ lừa dối. Hãy thôi suy nghĩ về điều đó, bạn sẽ thấy sự thật không đến nỗi bất ngờ. Trong môn golf, người chơi phải đánh quả bóng bé xíu trên một khoảng cách xa – và đầy chướng ngại – để đưa nó vào lỗ. Nói cách khác, đó là thử thách vô cùng khó khăn và mệt mỏi; và nếu phải tự đánh giá màn trình diễn của bản thân, sẽ có nhiều lúc chúng ta muốn dung túng đôi chút cho chính mình, nhất là khi tính điểm theo luật chơi.

Như vậy, với sứ mệnh tìm hiểu sâu hơn về thói bất lương, chúng tôi đã chuyển hướng tiếp xúc với khá nhiều golf thủ quốc gia. Năm 2009, Scott McKenzie (khi đó còn chưa tốt nghiệp trường Duke) và tôi đã cùng tiến hành một nghiên cứu; cụ thể, chúng tôi sẽ đặt cho vài nghìn tay golf một loạt câu hỏi về cách họ chơi bóng và – quan trọng nhất – cách họ gian lận. Chúng tôi yêu cầu họ hình dung ra các tình huống trong đó họ không bị ai quan sát (tình huống thông thường khi chơi golf), và họ có thể quyết định nên tuân thủ luật chơi (hay không) mà không phải bận tâm về hậu quả. Với sự trợ giúp của một công ty quản lý sân golf, chúng tôi đã gửi e-mail đến các tay golf trên khắp nước Mỹ, và đề nghị họ tham gia một khảo sát về golf với cơ hội nhận được một bộ dụng cụ chơi golf cao cấp. Khoảng 12 nghìn golf thủ đã hưởng ứng lời kêu gọi của chúng tôi, và dưới đây là những gì chúng tôi nhận được.

Dịch chuyển quả bóng

“Hãy hình dung”, chúng tôi hỏi người tham gia, “khi một tay golf bình thường tiến đến quả bóng, họ bỗng nhận ra họ sẽ có lợi thế lớn nếu quả bóng nằm xa hơn vị trí hiện tại khoảng 10cm. Bạn có cho rằng tay golf đó thông thường sẽ dịch chuyển quả bóng xa thêm 10cm hay không?”

Câu hỏi này được chúng tôi trình bày dưới ba phiên bản khác nhau, trong đó mỗi phiên bản sẽ tượng trưng cho một cách thức cải thiện vị trí bất lợi của quả bóng (nhân đây, cũng thật trùng hợp khi thuật ngữ chỉ vị trí quả bóng trong môn golf lại được gọi là “lie” – “dối trá”). Bạn có cho rằng một tay golf bình thường sẽ sẵn sàng (1) dùng gậy dịch chuyển quả bóng thêm 10cm; hoặc (2) dùng chân; hoặc (3) nhấc hẳn quả bóng lên và đặt xuống vị trí ưng ý?

Các câu hỏi “dịch chuyển bóng” nói trên được chúng tôi thiết kế nhằm khám phá liệu trong môn golf – cũng như trong các thí nghiệm trước của chúng tôi – khoảng cách từ hành vi bất chính có làm thay đổi khuynh hướng hành xử phi đạo đức hay không. Nếu yếu tố khoảng cách cũng có tác dụng giống như trong thí nghiệm “thẻ tượng trưng” được đề cập trước đó (xem lại Chương 2, “Cấp số giả dối”), chúng tôi sẽ dự đoán mức độ gian lận thấp nhất dành cho tình

huống người chơi nhấc hẳn quả bóng bằng tay; mức độ gian lận cao thứ hai cho tình huống dùng chân dịch chuyển bóng; và mức độ gian lận cao nhất – tương đương với khoảng cách lớn nhất – khi người chơi sử dụng công cụ để dịch chuyển bóng (gậy đánh golf); vì nhờ thế, người chơi sẽ không phải tiếp xúc trực tiếp với quả bóng.

Kết quả đã cho thấy rằng: trong môn golf, tương tự như các thí nghiệm trước của chúng tôi, thói gian lận quả thực cũng chịu ảnh hưởng trực tiếp từ khoảng cách tâm lý trong hành động. Việc gian lận bỗng trở nên đơn giản hơn khi có thêm nhiều bước chắn giữa chúng ta với hành vi bất chính. Những người tham gia trả lời cũng cảm giác rằng dịch chuyển quả bóng bằng gậy sẽ là cách dễ dàng nhất, và họ khẳng định một tay golf thông thường sẽ làm thế trong 23% thời gian thi đấu. Tiếp theo là hành vi “đá quả bóng” (14% thời gian); và cuối cùng, nhấc hẳn quả bóng lên chính là cách cải thiện vị trí bóng gây cắn rứt lương tâm nhất (chỉ 10% thời gian).

Kết quả trên đã chứng minh rằng: nếu chúng ta nhấc quả bóng lên và đặt lại nó, chúng ta sẽ không thể chối cãi mục đích và chủ ý hàm chứa trong hành động, và từ đó, chúng ta cũng không thể phớt lờ và phải thừa nhận mình đã có hành động phi đạo đức. Khi dùng giày đá quả bóng, khoảng cách của hành động được kéo giãn hơn đôi chút, nhưng chúng ta vẫn là người vừa “ra chân”. Nhưng khi vung gậy chạm nhẹ (đặc biệt nếu ta làm bóng dịch chuyển một cách thô thiển và thiếu chính xác), chúng ta có thể biện hộ cho hành động vừa rồi tương đối dễ dàng. “Suy cho cùng,” chúng ta sẽ tự nhủ, “có lẽ nhờ chút may mắn nào đó mà quả bóng đã di chuyển như vậy.” Trong trường hợp này, ta hoàn toàn có thể tha thứ cho bản thân.

Thực hiện lại cú đánh

Chuyện kể rằng: vào thập niên 1920, có một tay golf người Canada tên David Mulligan đang thi đấu cho một câu lạc bộ golf vùng Montreal. Một ngày nọ, ông phát bóng và cảm thấy không hài lòng về đường gậy của mình, nên đã đặt bóng xuống và thử lại lần nữa. Theo lời kể, ông đã gọi đó là một “cú đánh điều chỉnh”, nhưng các đồng đội của ông lại nghĩ “mulligan” nghe sẽ hay hơn nhiều; và từ

hôm đó, tên ông đã trở thành thuật ngữ chính thức cho “cú đánh lại” trong môn golf.

Ngày nay, nếu cú đánh thật sự quá tệ, tay golf có thể xí xóa nó và xem như một “mulligan”; sau đó, anh ta sẽ đặt bóng trở lại điểm giao bóng, và tự ghi điểm như thể chưa từng thực hiện cú giao trên (một người bạn của tôi thậm chí còn gọi chồng cũ của vợ anh ta là “mulligan”). Nghiêm túc mà nói, những cú “mulligan” đều không hợp lệ, nhưng trong các trận giao hữu, người chơi đôi khi cũng ngầm đồng tình và cho phép. Hiển nhiên, dù “mulligan” được cho là sai luật hay hợp lệ, thì người chơi golf vẫn cứ thực hiện chúng; và những cú “mulligan” trái luật này chính là trọng tâm trong nhóm câu hỏi tiếp theo của chúng tôi.

Chúng tôi tiếp tục hỏi người tham gia về khả năng họ sẽ đánh những cú “mulligan” nếu biết chắc sẽ không bị người khác phát hiện. Trong tình huống nhất thứ nhất, chúng tôi hỏi họ về khả năng một người sẽ thực hiện cú “mulligan” sai luật ngay từ lỗ đầu tiên. Đến tình huống thứ hai, chúng tôi vẫn hỏi họ về khả năng thực hiện cú đánh trên, nhưng lần này ở lỗ thứ chín.

Cụ thể hơn, luật chơi không có sự phân biệt nào giữa hai hành động trên: chúng đều bị cấm. Đồng thời, việc hợp lý hóa một cú đánh lại dường như sẽ dễ dàng hơn nếu bóng còn ở lỗ thứ nhất, thay vì lỗ thứ chín. Nếu bạn đang ở lỗ thứ nhất và bắt đầu lại, bạn có thể giả vờ rằng: “giờ mình sẽ bắt đầu lại trận đấu, và kể từ giờ mình sẽ tính điểm mọi cú đánh.” Nhưng nếu bạn đã chơi đến lỗ thứ chín, bạn sẽ không thể giả vờ rằng cuộc chơi vẫn chưa bắt đầu. Điều này đồng nghĩa nếu bạn thực hiện một cú “mulligan”, bạn phải thừa nhận mình đã không tính một lượt đánh.

Đúng như dự đoán – dựa trên những gì đã biết về hành vi tự bào chữa cho bản thân từ những thí nghiệm trước – chúng tôi đã phát hiện ra sự khác biệt lớn trong việc các tay golf sẵn sàng thực hiện cú đánh lại. Những người tham gia đã dự đoán khoảng 40% golf thủ sẽ thực hiện cú “mulligan” ngay từ lỗ đầu tiên, trong khi (chỉ?) 15% golf thủ thực hiện nó ở lỗ thứ chín.

Thực tế lập lờ

Trong nhóm câu hỏi thứ ba, chúng tôi đã yêu cầu các tay golf thử hình dung họ đã mất đến 6 gậy để hoàn thành một lỗ chuẩn-5-gậy (một lỗ mà những người chơi tốt có thể hoàn thành trong 5 gậy). Trong phiên bản thứ nhất, chúng tôi hỏi "liệu một tay golf bình thường có sẵn lòng điền số '5' vào phiếu điểm thay vì '6' hay không". Với phiên bản thứ hai, chúng tôi lại hỏi về "khả năng một tay golf bình thường sẽ báo chính xác số điểm, nhưng lại đếm từ 6 thành 5 khi cộng dồn điểm của họ; từ đó, họ vẫn ăn bớt được số gậy trong trận đấu, nhưng là do cộng điểm sai.

Ở đây, chúng tôi muốn biết liệu người chơi có tự bào chữa dễ dàng hơn không nếu họ viết sai số điểm ngay từ ban đầu, vì một khi đã "giấy trắng mực đen", sẽ rất khó để chối cãi nếu họ cộng điểm sai (na ná như hành vi nhấc bóng bằng tay). Suy cho cùng, cộng điểm sai là hành vi gian lận rõ ràng và có chủ đích, nên không thể dễ dàng cho qua. Đó chính xác là những gì chúng tôi thu được. Người tham gia đã dự đoán rằng: trong trường hợp đó, 15% golf thủ sẽ điền số gậy tốt hơn, trong khi có rất ít người (khoảng 5%) cố ý cộng điểm sai.

Golf thủ vĩ đại Arnold Palmer từng nói, "Tôi có một mánh có thể giúp tôi bỏ xa bất kỳ ai đến 5 gậy trong một trận đấu golf. Đó chính là viên tẩy." Tuy nhiên, đa phần các tay golf lại không muốn theo con đường này, hoặc ít nhất họ sẽ chọn được thời điểm gian lận dễ dàng hơn nếu ghi sai số điểm ngay từ ban đầu. Từ đó, chúng ta sẽ đến với một câu hỏi theo kiểu "muối bỏ biển" muôn thuở: nếu một tay golf mất 6 gậy cho một lỗ chuẩn-5-gậy, không ghi lại điểm số, và không ai hay biết điều đó – thì điểm cho anh ta là 6 hay 5?

NÓI DỐI VỀ điểm số theo cách này sẽ giống với tình huống được mô tả trong một thí nghiệm tư duy kinh điển: "Con mèo của Schrödinger." Edwin Schrödinger là một nhà vật lý học người Áo; năm 1935, ông đã mô tả một kịch bản như sau: Một con mèo bị nhốt trong chiếc hộp thép cùng một chất đồng vị phóng xạ có thể sẽ phân rã hoặc không phân rã. Nếu nó phân rã, sẽ có một chuỗi sự kiện phát sinh từ cái chết của con mèo. Nếu không, con mèo vẫn sống

bình thường. Trong câu chuyện của Schrödinger, đến khi nào chiếc hộp vẫn đóng kín, con mèo sẽ còn được đặt giữa ranh giới sinh tử; chẳng ai có thể khẳng định nó còn sống hay đã chết. Kịch bản của Schrödinger được dựng nên nhằm tranh biện cho một cách diễn giải trong vật lý rằng: cơ học lượng tử không thể giải thích hiện thực khách quan – có chăng, nó chỉ đưa ra các khả năng. Giờ hãy bỏ qua khía cạnh vật lý học thuần túy, câu chuyện về con mèo của Schrödinger sẽ giúp chúng ta suy nghĩ thấu đáo hơn về điểm số trong môn golf. Số điểm này rất giống với con mèo còn-sống-hay-đã-chết của Schrödinger: trừ khi được viết hẳn trên phiếu, nó sẽ không tồn tại dưới bất kỳ hình thức nào. Và chỉ khi được viết ra, nó mới được nhìn nhận là một "hiện tượng khách quan".

BẠN SẼ TỰ HỎI vì sao chúng tôi lại hỏi những người tham gia về một "tay golf bình thường" thay vì về hành động của chính họ trên sân đấu. Nguyên nhân bởi chúng tôi đã dự đoán rằng: như bao người khác, các golf thủ của chúng tôi sẽ nói dối nếu họ được hỏi về khuynh hướng hành động phi đạo đức của chính bản thân. Nhờ đặt câu hỏi về hành vi của người khác, chúng tôi kỳ vọng họ sẽ thoải mái nói ra sự thật mà không cảm thấy đã tự thừa nhận một hành vi xấu xa nào đó.

Mặc dù vậy, chúng tôi vẫn muốn kiểm tra xem các tay golf sẽ sẵn sàng thừa nhận những hành động phi đạo đức nào của chính họ. Chúng tôi nhận thấy nếu so với những "golf thủ gian lận khác", thì những người tham gia nghiên cứu của chúng tôi quả thực xứng danh thiên thần: khi được hỏi về hành vi của bản thân, họ đã thừa nhận có dùng gậy dịch chuyển quả bóng đến vị trí ưng ý trong khoảng 8% thời gian thi đấu. Hành động đá quả bóng thậm chí còn hiếm hơn (chỉ 4% thời gian), còn "nhấc bóng lên và đặt lại" chỉ xảy ra trong khoảng 2,5% thời gian thi đấu. Lúc này, tuy 8%, 4% và 2,5% có thể là những con số lớn (đặc biệt khi sân golf có đến 18 lỗ và có vô số cách để gian lận), nhưng chúng vẫn còn khá khiêm tốn nếu so với những gì "các tay golf khác" đã làm.

Chúng tôi cũng nhận thấy điểm khác biệt tương tự trong những câu trả lời về cú đánh mulligan và cách ghi điểm. Những người tham gia

đã phản hồi rằng họ chỉ thực hiện cú đánh lại ở lỗ thứ nhất trong 18% thời gian, và ở lỗ thứ chín trong 4% thời gian. Họ cũng nói rằng họ chỉ ghi sai số điểm trong 4% thời gian, và duy nhất 1% thời gian cho hành vi nghiêm trọng như “cộng nhầm” điểm số.

Dưới đây là bảng tóm tắt kết quả của chúng tôi:

Dạng câu hỏi	Câu hỏi	Khuynh hướng gian lận	
		Tay golf khác	Người trả lời
Dịch chuyển bóng	Bằng gậy	23%	8%
	Bằng chân	14%	4%
	Bằng tay	10%	2,5%
Đánh lại (mulligan)	Lỗ thứ nhất	40%	18%
	Lỗ thứ chín	15%	4%
Tính điểm	Điền sai	15%	4%
	Cộng sai	5%	1%

Tôi không chắc bạn hiểu những điểm khác biệt trên ra sao; nhưng với tôi, có vẻ như các tay golf không chỉ gian lận rất nhiều khi thi đấu, mà họ còn nói dối về việc đó nữa.

VẬY CHÚNG TÔI đã rút ra được gì từ cuộc phiêu lưu trên sân cỏ? Dường như khuynh hướng gian lận trong môn golf cũng hàm chứa rất nhiều vấn đề từng được chúng tôi khám phá trong các thí nghiệm lý thuyết. Khi hành động của chúng ta ngày càng cách xa việc thực hiện hành vi bất chính, và khi chúng ta có thể dung túng cho chúng ngày càng dễ dàng hơn, các tay golf – cũng như bao người khác trên hành tinh này – sẽ nhận thấy việc gian lận cũng dần trở nên đơn giản. Như tất cả mọi người, dường như các tay golf cũng có khả năng lừa dối, nhưng đồng thời lại tự nhận mình là kẻ trung thực. Và chúng tôi đã hiểu thêm được gì về thói gian lận của các doanh nhân? Khi luật lệ được diễn dịch một cách công khai, khi xuất hiện nhiều tình huống mơ hồ, và khi mọi người được tự ý cho điểm "phần trình diễn" của họ – thì ngay đến một môn thể thao cao quý như golf cũng có thể ẩn tàng những cạm bẫy dối trá.

Chương 3

Để động cơ che mắt

Hãy hình dung về buổi hẹn nha sĩ tiếp theo của bạn. Bạn bước vào sảnh, trao đổi vài câu với người tiếp tân, và bắt đầu lướt qua vài cuốn tạp chí cũ trong khi chờ được gọi.

Bây giờ, hãy thử tưởng tượng rằng kể từ lần cuối bạn ghé thăm, vị nha sĩ đã sắm thêm một dụng cụ nha khoa tiên tiến, đắt tiền. Đó là chiếc máy chữa răng CAD/CAM (viết tắt của thiết kế bằng vi tính – computer-aid-design và chế tạo bằng vi tính – computer-aid-manufacturing), một thiết bị tối tân chuyên dùng để phục hồi răng theo ý khách hàng, như bịt răng hay gắn cầu răng giả. Thiết bị này hoạt động qua 2 bước. Trước tiên, nó sẽ hiển thị bản sao 3D của chiếc răng và phần nướu của bệnh nhân trên màn hình máy tính, cho phép nha sĩ xác định chính xác hình thù của vết bịt – hay bất kỳ biện pháp phục hồi răng nào khác – qua hình ảnh hiển thị. Đó là phần CAD. Tiếp theo sẽ đến phần CAM: thiết bị này sẽ tự đóng khuôn chất trám thành vết bịt dựa trên bản vẽ của nha sĩ. Có thể nói, giá thành cho chiếc máy kỳ diệu này vô cùng đắt đỏ.

Lúc này, bạn vừa lướt qua một bài báo nói về những rắc rối trong đời sống hôn nhân của một chính trị gia nào đó, và đang đọc đến câu chuyện về “cô gái hoàn hảo” kế tiếp, thì người tiếp tân gọi tên bạn. “Phòng thứ hai bên trái,” cô nói.

Bạn yên vị trên chiếc ghế nha sĩ và bắt đầu tán gẫu với người vệ sinh viên; anh này ngắm nghía miệng bạn một lát rồi bắt tay vào làm sạch dụng cụ. Hồi lâu sau, vị nha sĩ bước vào.

Ông lặp lại quy trình khám tổng quát như trên, và khi kiểm tra răng của bạn, ông bảo người vệ sinh viên đánh dấu lại hai chiếc răng số 3 và 4 để quan sát kỹ hơn, và lưu ý răng số 7 đã xuất hiện những vết nứt.

“Ả? Ứt ì ơ?” (Hả? Nứt gì cơ?) bạn ú ớ; miệng bạn há rộng với chiếc ống hút đang mút chặt bên hàm phải.

Vị nha sĩ dừng tay, nhấc các dụng cụ ra và cẩn thận đặt chúng trên chiếc khay nằm cạnh ông, rồi ngồi xuống ghế. Ông bắt đầu giải thích về tình trạng của bạn: “Các đường nứt là cách chúng tôi gọi những vết rạn nhỏ trên men răng. Nhưng không vấn đề gì, chúng tôi sẽ xử lý nó ổn thỏa. Chúng tôi sẽ dùng máy CAD/CAM để bịt răng anh lại, và vấn đề được giải quyết. Anh nghĩ sao?” Ông hỏi.

Bạn hơi ngập ngừng, nhưng sau khi vị nha sĩ cam đoan bạn sẽ không thấy đau chút nào, bạn liền đồng ý. Dù sao đi nữa, bạn cũng là khách quen của phòng khám này suốt nhiều năm; và tuy một số liệu pháp của ông trong mấy năm qua khiến bạn không dễ chịu mấy, nhưng nhìn chung ông vẫn chăm sóc bạn khá tốt.

Đến đây, tôi cần phải khẳng định rằng – vì có thể nha sĩ của bạn sẽ không đồng tình – các đường nứt nói trên là những vết rạn nhỏ bình thường, hết sức bình thường trên men răng của bạn, và hơn thế nữa, chúng thường chẳng có triệu chứng gì đáng kể; không ít người sống chung với chúng và họ chẳng cảm thấy phiền toái chút nào. Do đó, tập trung vào những đường nứt này, dù với bất gì cách điều trị nào cũng hoàn toàn không cần thiết.

TÔI SẼ KỂ bạn nghe một câu chuyện có thật từ một người bạn của tôi, Jim, nguyên viện trưởng một trung tâm nha khoa lớn. Trong suốt nhiều năm, Jim đã tham gia vào không ít ca khám răng kỳ quặc, nhưng riêng câu chuyện về chiếc máy CAD/CAM anh kể với tôi lại hết sức kinh khủng.

Khoảng ít năm sau khi công cụ CAD/CAM được bày bán trên thị trường, một nha sĩ tại bang Missouri đã quyết định đầu tư vào nó; và kể từ đó, ông bắt đầu nhìn các đường nứt trên men răng bằng con mắt khác. “Ông ta muốn trám tất cả.” Jim nói với tôi. “Ông ta quá hào hứng và nóng lòng sử dụng món đồ chơi mới, nên ông đã gợi ý cho rất nhiều bệnh nhân rằng: nếu họ muốn có nụ cười đẹp, thì lẽ tất nhiên, họ phải sử dụng chiếc máy CAD/CAM – kiệt tác nghệ thuật của ông ta.”

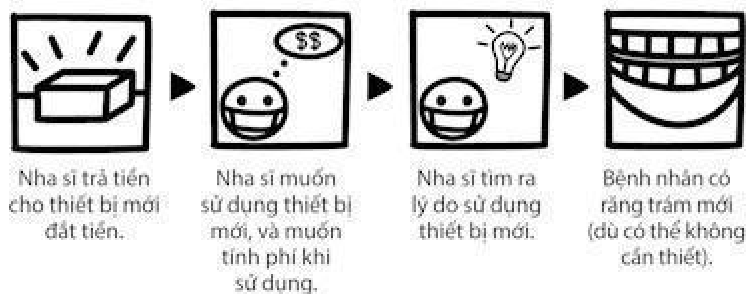
Trong số các bệnh nhân của ông, có một cô sinh viên luật trẻ tuổi với những đường nứt hoàn toàn lành lặn; song, ông vẫn đề nghị cô bịt chúng lại. Cô sinh viên đồng ý, vì cô vẫn thường nghe theo lời khuyên của nha sĩ. Nhưng hãy đoán xem! Chính vết bịt đã khiến răng cô bị tổn thương và hoại tử, và buộc cô phải chữa tủy răng. Nhưng chưa hết, mọi thứ còn trở nên tệ hơn. Ca chữa tủy tiếp tục thất bại buộc cô phải thực hiện lại, nhưng vẫn chẳng đâu vào đâu. Cuối cùng, cô gái không còn lựa chọn nào khác ngoài việc trải qua một ca phẫu thuật phức tạp và cực kỳ đau đớn. Như vậy, từ việc điều trị những vết nứt vô hại, người phụ nữ trẻ đã phải hứng chịu biết bao đau đớn và tổn thất về tiền bạc.

Mãi sau khi tốt nghiệp trường luật, trong lúc làm bài tập về nhà, cô gái mới nhận ra rằng cô không hề cần đến một vết bịt ngay từ ban đầu. Như bạn có thể đoán, cô đã không chấp nhận điều đó; vì vậy, cô đã quyết tâm báo thù gã nha sĩ, đưa hắn ra tòa, và thắng kiện.

ĐẾN ĐÂY, CHÚNG TA CÓ THỂ rút ra bài học gì từ câu chuyện trên? Như ta đã biết, con người không nhất thiết phải trở nên sa đọa chỉ vì có hành động gây rắc rối hoặc đôi khi mang họa. Ngay đến những ai có thiện chí nhất cũng có thể mắc bẫy từ các thói tật trong tâm trí con người, hay gây ra những sai lầm nghiêm trọng mà vẫn tự xem mình là lương thiện và đạo đức. Thật không ngoa khi nói rằng hầu hết các nha sĩ đều là người có năng lực, đặc biệt đối với những cá nhân luôn tiến hành công việc của họ với dụng ý tốt đẹp nhất. Song, hóa ra những động cơ thiên kiến vẫn có thể – và nhất định sẽ – lôi kéo những chuyên gia cương trực nhất đi sai đường.

Hãy suy nghĩ về điều đó. Khi vị nha sĩ quyết định mua một thiết bị mới, ông đã hoàn toàn tin tưởng rằng nó sẽ giúp ông phục vụ bệnh nhân tốt hơn. Nhưng nó cũng có thể là một khoản đầu tư quá đắt đỏ và liều lĩnh. Tuy ông muốn sử dụng nó nhằm nâng cao chất lượng chăm sóc bệnh nhân, nhưng ông cũng muốn bù đắp cho khoản đầu tư trên bằng cách tính phí những bệnh nhân sử dụng thứ công nghệ mới tuyệt vời này. Như vậy, dù vô tình hay hữu ý, ông cũng phải tìm cách thực hiện điều đó, và bệnh nhân đã có cho mình một chiếc răng trám mới – đôi khi cần thiết, đôi khi không.

Nói rõ hơn, tôi không tin các nha sĩ (hay phần lớn nhân loại nói chung) lại nuôi dưỡng những toan tính thiệt hơn triệt để bằng cách đặt sức khỏe của bệnh nhân và túi tiền của họ lên bàn cân, để rồi ung dung lựa chọn lợi ích cá nhân thay vì lợi ích tốt nhất cho người bệnh. Trái lại, tôi ngờ rằng một số nha sĩ từng mua công cụ CAD/CAM vẫn đang đối diện với sự thật rằng họ vừa đầu tư một khoản tiền lớn vào thiết bị này, và mong muốn thu lại lợi nhuận cao nhất từ nó. Chính thông tin này sau đó sẽ bóp méo đánh giá chuyên môn của các nha sĩ, khiến họ đưa ra những lời khuyên và quyết định vị kỷ thay vì làm tất cả những gì tốt nhất cho bệnh nhân.



Hình 2. Mâu thuẫn lợi ích tác động đến các nha sĩ ra sao

Bạn có thể cho rằng những tình huống kể trên – khi nhà cung cấp dịch vụ phải chịu giằng xé giữa hai lựa chọn (thường được gọi là mâu thuẫn lợi ích) – rất hiếm khi xảy ra. Nhưng trên thực tế, những mâu thuẫn lợi ích này lại ảnh hưởng khá thường xuyên đến hành vi của chúng ta trong mọi phương diện, cả trên góc độ chuyên môn lẫn cá nhân.

Tôi có thể xăm lên mặt anh không?

Trước đây, đôi đã có lần rơi vào tình huống mâu thuẫn lợi ích khá bất thường. Khi đó, tôi đóng vai một bệnh nhân. Là một thanh niên đang trong độ tuổi 20 – khoảng sáu hay bảy năm sau một ca tổn thương nghiêm trọng – tôi phải quay lại bệnh viện để kiểm tra định kỳ. Trong chuyến đi đặc biệt trên, tôi đã có dịp gặp gỡ một số bác sĩ trị liệu, và họ đã báo cáo lại trường hợp của tôi. Sau đó, tôi đến gặp người đứng đầu khoa bỏng; ông có vẻ rất vui khi trông thấy tôi.

“Dan, tôi có một cách điều trị mới rất tuyệt vời dành cho anh!” ông mừng rỡ. “Anh biết đấy, do tóc anh rất dày và sẫm màu, nên khi hớt tóc, dù anh có cạo sát bao nhiêu thì vẫn sẽ để lại những chấm đen nhỏ nơi chân tóc. Nhưng vì phần khuôn mặt bên phải của anh đã thành sẹo, nên sẽ không có tóc mọc hay chấm đen nào trên đó nữa, do vậy khuôn mặt của anh sẽ rất mất cân đối.”

Thời điểm đó, ông đã tổ chức một buổi diễn thuyết nói về tầm quan trọng của tính cân đối vì lý do thẩm mỹ và cộng đồng. Tôi biết tính cân đối có ý nghĩa thế nào với ông, vì vài năm trước, tôi cũng từng được nghe một bài giảng ngắn tương tự, khi ông thuyết phục tôi tiến hành một ca phẫu thuật phức tạp và dài hơi; trong đó, ông sẽ lấy đi một phần da đầu cùng lượng máu cung cấp, và tái tạo lại nửa bên phải phần lông mày phải của tôi. (Cuối cùng, tôi đã trải qua cuộc phẫu thuật dài 24 giờ và rất hài lòng với kết quả.)

Tiếp đó, ông đề xuất: “Chúng tôi đã tiến hành xăm những chấm nhỏ mô phỏng chân tóc lên các khuôn mặt bị kết sẹo giống như anh, và những bệnh nhân này đã vô cùng vui mừng trước kết quả.”

“Nghe hay đấy,” tôi nói. “Tôi có thể trò chuyện với một trong các bệnh nhân đó được không?”

“Rất tiếc là không thể – như vậy sẽ vi phạm bí mật ngành y,” ông nói. Thay vì thế, ông đã cho tôi xem hình của các bệnh nhân – không phải toàn bộ khuôn mặt của họ, mà chỉ những phần mặt được xăm hình. Và quả thực, những khuôn mặt kết sẹo này đều trông như được những chấm đen giống chân tóc bao phủ.

Nhưng bất chợt, tôi nghĩ đến một chuyện. “Chuyện gì sẽ xảy ra khi tôi già đi và tóc bạc dần?” tôi hỏi.

“Ồ, không vấn đề gì đâu,” ông trả lời. “Khi đó chúng tôi chỉ cần làm sáng các điểm xăm bằng tia la-de.” Tỏ vẻ hài lòng, ông đứng dậy và nói thêm, “Hãy quay lại vào 9 giờ sáng mai. Cứ cạo sạch nửa mặt trái của anh như mọi khi, và để sát như anh muốn, tôi sẽ xăm sao cho mặt phải của anh trông giống như vậy. Tôi cam đoan với anh rằng đến trưa, anh sẽ hạnh phúc và hấp dẫn hơn rất nhiều.”

Tôi cứ băn khoăn mãi về ca điều trị sắp tới trên đường về nhà và suốt cả ngày hôm ấy. Tôi cũng nhận ra rằng để kết quả điều trị được mỹ mãn, tôi phải cạo mặt chính xác cùng một kiểu trong suốt quãng đời còn lại. Sáng hôm sau, tôi đến gặp trưởng khoa ở văn phòng và trả lời ông rằng tôi không thích liệu pháp mới.

Và tôi không thể ngờ chuyện xảy ra tiếp theo. “Có chuyện gì với anh vậy?” ông gầm lên giận dữ. “Anh muốn trông mình xấu xí sao? Anh thích cảm giác vui sướng quái gở vì trông mình mất cân đối sao? Phụ nữ sẽ thông cảm cho anh và “vui vẻ” với anh vì thương hại à? Tôi đang trao cho anh cơ hội sửa đổi bản thân theo cách đơn giản và tao nhã nhất. Sao anh không lấy làm biết ơn và nhận thấy nó?”

“Tôi không biết nữa,” tôi nói. “Tôi chỉ cảm thấy không thoải mái. Xin hãy để tôi suy nghĩ thêm.”

Bạn sẽ cảm thấy thật khó tin khi vị trưởng khoa lại tỏ ra hung hăng và cay nghiệt đến như vậy, nhưng tôi cam đoan đó chính xác là những gì ông nói với tôi. Bên cạnh đó, đây không phải là cách ông thường đối xử với tôi, nên tôi rất lúng túng vì ông cứ khăng khăng như thế. Đây cũng không phải lần đầu tiên tôi từ chối một phương pháp điều trị. Qua nhiều năm tiếp xúc với các chuyên gia ngành y, tôi đã quyết định chấp nhận một số liệu pháp và nói không với những phương pháp khác. Nhưng không bác sĩ nào, kể cả vị trưởng khoa bỏng nói trên, từng cố gắng ép buộc tôi tiến hành điều trị.

Mong muốn giải đáp điều bí ẩn trên, tôi đã đến gặp bác sỹ phó khoa của ông, một bác sĩ trẻ tôi khá gần gũi. Tôi yêu cầu anh giải thích vì sao vị trưởng khoa lại đặt tôi dưới áp lực như thế.

“À, vâng, vâng,” chàng phó khoa trả lời. “Ông ấy đã tiến hành phương pháp này trên hai bệnh nhân rồi, và chỉ cần thêm một người nữa để được đăng bài viết khoa học trên một trong các tạp chí y khoa hàng đầu.”

Thông tin bổ sung này đã giúp tôi hiểu rõ hơn về tình huống mâu thuẫn lợi ích mà chính tôi đang dính líu. Ở đây, chúng ta đang nói đến một bác sĩ trị liệu thật sự có tâm, một người tôi quen biết trong

suốt nhiều năm và đã luôn chăm sóc tôi tận tình, chu đáo. Song, bất chấp sự thật rằng ông rất lo lắng cho sức khỏe của tôi, trong trường hợp này, ông đã không thể chiến thắng mâu thuẫn lợi ích. Điều này càng chứng tỏ vượt qua mâu thuẫn lợi ích là thử thách khó khăn đến nhường nào, nhất là khi chúng bắt đầu bóp méo nhãn quan của bạn.

Giờ đây, sau nhiều năm tự mình trải nghiệm cảm giác được đăng bài trên các tạp chí học thuật, tôi đã hiểu hơn về mâu thuẫn lợi ích xảy ra với vị bác sĩ ấy (sẽ đề cập rõ hơn trong phần sau). Tất nhiên, tôi chưa từng ép buộc bất kỳ ai phải xăm lên mặt của họ – nhưng, sự đời mấy ai biết được.

Cái giá đằng sau một ân huệ

Một trong những nguyên nhân phổ biến dẫn đến mâu thuẫn lợi ích chính là khuynh hướng “đền đáp ân huệ” cố hữu trong mỗi chúng ta. Con người là giống loài mang đặc điểm xã hội sâu sắc, nên mỗi khi có ai đó đưa tay giúp đỡ ta hay xuất hiện với một món quà, chúng ta sẽ cảm thấy như mình mang ơn họ. Cảm giác đó có thể làm thiên lệch cách nhìn nhận, và khiến chúng ta muốn tìm cách giúp đỡ họ trong tương lai.

Trong số những nghiên cứu thú vị nhất về sức ảnh hưởng của ân huệ, phải kể đến công trình do Ann Harvey, Ulrich Kirk, George Denfield và Read Montague tiến hành (khi họ còn theo học trường Cao đẳng Y khoa Baylor). Trong nghiên cứu trên, Ann cùng các đồng sự đã tìm hiểu xem liệu ân huệ có ảnh hưởng đến thị hiếu thẩm mỹ hay không.

Khi người tham gia nghiên cứu tập trung tại phòng thí nghiệm sinh học thần kinh trường Baylor, họ được yêu cầu đánh giá các tác phẩm từ hai phòng triển lãm; “Mặt trăng thứ Ba”, và “Con sói Cô độc.” Người tham gia cũng được thông báo rằng các phòng tranh sẽ mạnh tay trả thù lao cho họ trong thí nghiệm này. Một số người hay tin rằng phòng tranh “Mặt trăng thứ Ba” đã tài trợ cho khoản thù lao, trong khi số khác lại nghĩ đó là “Con sói Cô độc.”

Cùng với thông tin trên, người tham gia bắt đầu bước sang phần chính của cuộc thí nghiệm. Từng người một được yêu cầu đứng bất động càng lâu càng tốt trước một máy quét ảnh cộng hưởng từ chức năng (fMRI – functional magnetic resonance imagining), một cỗ máy lớn với hốc hình trụ nằm giữa. Sau khi yên vị trong lòng khối nam châm khổng lồ, họ bắt đầu xem qua một loạt 60 bức tranh (mỗi lần một bức). Toàn bộ số tranh này đều thuộc về các họa sĩ phương Tây từ thế kỷ XIII đến XIX, với phạm vi thể loại trải rộng từ nghệ thuật tượng trưng đến trừu tượng. Nhưng 60 bức tranh còn phản ánh một thông tin khác. Gần góc trên bên trái của mỗi bức đều được gắn logo nổi bật của phòng tranh nơi mọi người có thể tìm mua chúng – đồng nghĩa người tham gia sẽ nhận ra một số bức tranh đến từ phòng triển lãm tài trợ cho cuộc thí nghiệm, và một số bức khác đến từ phòng tranh còn lại.

Khi phần thí nghiệm máy quét kết thúc, mỗi người tham gia tiếp tục được yêu cầu quan sát số tranh có gắn logo trên một lần nữa; nhưng lần này, họ sẽ phải đánh giá mỗi bức tranh theo thang điểm từ "thích" đến "không thích".

Với kết quả đánh giá trong tay, Ann và đồng sự của cô có thể so sánh xem những bức tranh nào được người xem ưa thích hơn – của phòng tranh "Mặt trăng thứ Ba" hay "Con sói Cô độc." Như bạn có thể đoán, khi các nhà nghiên cứu xem xét bảng điểm, họ phát hiện người tham gia đã cho điểm cao hơn đối với những bức tranh đến từ phòng triển lãm tài trợ cho họ.

Bạn có thể nghĩ rằng sự ưa thích của người xem dành cho phòng tranh tài trợ chỉ là phép lịch sự thông thường – hoặc có thể chỉ là phép xã giao, như khi chúng ta dành lời khen cho người bạn mời ta dùng bữa tối, dù đó chỉ là những món ăn xoàng xĩnh. Đây chính là lúc chiếc máy fMRI thể hiện phần vai trò của nó trong thí nghiệm. Hãy cứ cho rằng thói cả nể nói trên có ảnh hưởng sâu sắc, nhưng ngay cả kết quả chụp não cũng cho thấy hiệu ứng tương tự; cụ thể, sự xuất hiện của logo nhà tài trợ đã kích thích hoạt động của phần não bộ quyết định cảm giác yêu thích của người tham gia (đặc biệt là thùy giữa vỏ não trước trán – phần não bộ phụ trách hoạt động tư

duy bậc cao, bao gồm các mối liên hệ và ý nghĩa). Điều này cũng chứng minh rằng đặc ân từ phòng tranh tài trợ đã có ảnh hưởng sâu sắc đến cách người xem phản ánh tác phẩm hội họa. Và hãy nhớ rằng: khi người tham gia được hỏi “liệu logo của nhà tài trợ có ảnh hưởng chút nào đến thị hiếu nghệ thuật của họ không, thì tạo hóa đã lên tiếng: “Không, hoàn toàn không.”

Bên cạnh đó, những người tham gia còn được nhận số tiền khác nhau cho khoảng thời gian họ dành cho thí nghiệm. Một số nhận được 30 đô-la từ phòng tranh tài trợ, trong khi số khác nhận được 100 đô-la. Ở mức cao nhất, người tham gia sẽ được trả đến 300 đô-la. Kết quả cho thấy: sự thiên vị dành cho phòng tranh tài trợ cũng tương đương với khoản tiền họ nhận được. Cường độ hoạt động của não bộ tại các tâm não quyết định sự yêu thích đạt mức thấp nhất khi thù lao là 30 đô-la, cao hơn khi thù lao tăng lên 100 đô-la, và cao nhất khi số tiền chạm mức 300 đô-la.

Kết quả trên đã chứng minh rằng một khi ai đó (hoặc tổ chức nào đó) ban đặc ân cho chúng ta, chúng ta sẽ dần trở nên thiên vị bất cứ điều gì liên quan đến họ – và mức độ thiên vị cũng tăng dần theo tầm quan trọng của đặc ân ban đầu (trong trường hợp này là số tiền thù lao). Thật thú vị khi ân huệ về tiền bạc lại có thể ảnh hưởng đến thị hiếu nghệ thuật của ai đó, đặc biệt nếu ân huệ này (trả tiền cho những người tham gia nghiên cứu) chẳng liên quan gì đến các tác phẩm hội họa, vốn được sáng tác độc lập với các phòng tranh. Càng thú vị hơn khi người tham gia biết rằng họ sẽ được phòng tranh trả thù lao bất chấp kết quả đánh giá các tác phẩm ra sao, nhưng lại để khoản thù lao đó làm phát sinh tính cả nể, và lôi kéo thị hiếu của họ.

Nghề dược

Một số cá nhân và doanh nghiệp hiểu rất rõ khuynh hướng cả nể này của con người, và từ đó đã dành rất nhiều thời gian và tiền bạc hòng cố gắng tạo ra thứ cảm giác “hàm ơn” ở kẻ khác. Theo quan điểm của tôi, lĩnh vực tiêu biểu nhất cho dạng hoạt động này chính là nghề nghiệp phụ thuộc nhiều nhất vào việc tạo nên mâu thuẫn lợi ích: các nhà vận động chính trị (lẽ tất nhiên) – những người dành một phần nhỏ thời gian của họ để thông tin cho các chính trị gia về

những sự thật cần được báo cáo, và dành phần lớn thời gian còn lại nhằm gieo rắc thứ cảm giác cả nể và hàm ơn đối với những chính trị gia họ hy vọng sẽ đền đáp cho họ xứng đáng, bằng cách bỏ phiếu với lợi ích định sẵn cho họ.

Tuy nhiên, các nhà vận động chính trị không hề đơn độc trên hành trình theo đuổi những mâu thuẫn lợi ích, và một số ngành nghề nhiều khả năng sẽ bỏ xa họ trong việc giành lấy những khoản chia chác hậu hĩ. Đơn cử, hãy xem cách các đại diện công ty dược (hay các trình dược viên) điều hành việc kinh doanh của họ. Nhiệm vụ của một trình dược viên là gặp gỡ các bác sĩ và thuyết phục họ mua trang thiết bị y khoa cùng thuốc chữa trị mọi chứng bệnh từ A (Asthma – bệnh hen suyễn) đến Z (Zollinger-Ellison syndrome – hội chứng Zollinger-Ellison). Đầu tiên, họ có thể tặng vị bác sĩ một chiếc bút có in logo, hay một tập ghi chú, một chiếc cốc hoặc thuốc dùng thử miễn phí. Những món quà nhỏ này sẽ nhẹ nhàng nhắc nhở các bác sĩ trị liệu kê đơn loại thuốc trên thường xuyên hơn – chỉ vì họ cảm thấy cần phải "trả nghĩa."

Nhưng quà tặng và thuốc dùng thử miễn phí chỉ là hai trong số rất nhiều chiêu trò được các trình dược viên sử dụng khi họ tìm cách ve vãn giới bác sĩ. "Họ nghĩ ra mọi thứ," một người bạn và là đồng sự của tôi (hãy gọi anh là MD) thuật lại. Anh giải thích: các công ty dược, đặc biệt là các hãng nhỏ, luôn biết cách huấn luyện trình dược viên của họ đối đãi với giới bác sĩ như thể họ là thượng đế. Và dường như họ luôn có một có sẵn một đội ngũ trình dược viên dự bị hấp dẫn với số lượng nhiều vô kể. Toàn bộ các khâu đều được phối hợp chính xác như trong quân đội. Mỗi trình dược viên có tên tuổi đều có thể truy cập vào hệ thống dữ liệu cho phép họ biết chính xác từng bác sĩ đã kê loại thuốc gì trong quý vừa qua (cả trong công ty họ lẫn công ty đối thủ). Công việc của các trình dược viên còn bao gồm nắm bắt sở thích của mỗi bác sĩ và nhân viên của họ, thời điểm cũng như kiểu dược viên nào vừa ý họ nhất. Trình dược viên cũng phải lưu ý luôn tỏ ra hòa nhã với những mối quan hệ bên ngoài của vị bác sĩ; nên khi vừa đến văn phòng, họ sẽ bắt đầu bằng việc tặng vài món quà nhỏ cho các y tá và nhân viên tiếp tân, để đảm bảo chiếm được thiện cảm của tất cả mọi người ngay từ phút đầu tiên.

Trong số đó, có một chiêu thức khá thú vị gọi là “ăn không trả tiền”; cụ thể, trên danh nghĩa một nhà giáo dục, vị bác sĩ chỉ cần dừng chân tại một nhà hàng được dặn trước và gọi món họ thích. Thậm chí các sinh viên y khoa hay thực tập sinh đôi lúc cũng bị kéo vào cuộc. Một phiên bản đặc biệt sáng tạo từ chiêu thức này chính là trò “chiếc cốc đen” nổi tiếng. Một chiếc cốc đen với logo công ty trên đó sẽ được trao cho các bác sĩ cùng đối tác, và công ty chỉ cần bố trí sao cho vị bác sĩ có thể mang chiếc cốc đến bất kỳ địa chỉ nào thuộc một chuỗi cửa hàng cà phê địa phương (tất nhiên họ sẽ giấu tên) và gọi bao nhiêu tùy thích. Khi chi phí từ các chiêu trò này trở nên quá đắt đỏ, nhiều bệnh viện và Hiệp hội Y tế Hoa Kỳ đã buộc phải thắt chặt hơn quy định nhằm hạn chế tình trạng áp dụng thái quá các chiêu thức marketing. Và dĩ nhiên, khi quy định trở nên khắt khe hơn, các trình dược viên lại tiếp tục tìm kiếm thêm nhiều phương pháp mới mẻ và sáng tạo nhằm lôi kéo giới bác sĩ. Và cuộc chạy đua vũ trang lại tiếp diễn...

VÀI NĂM VỀ TRƯỚC, tôi cùng một đồng nghiệp – Janet Schwartz, giáo sư tại Đại học Tulane – đã mời một số trình dược viên dùng bữa tối. Ban đầu, chúng tôi chỉ muốn thử thách các đại diện này trong trò chơi của chính họ; chúng tôi dẫn họ đến một nhà hàng khá xinh xắn, và gọi hết chai này đến chai khác. Sau khi say sưa, họ mới bắt đầu kể chúng tôi nghe về bí quyết kinh doanh của mình. Và chúng tôi đã thật sự choáng váng.

Hãy thử hình dung về một anh chàng trình dược viên duyên dáng, hấp dẫn đang độ hai mươi. Đó chắc chắn không phải dạng thanh niên chuyên gặp rắc rối với chuyện hẹn hò. Anh đã tiết lộ cho chúng tôi cách anh thuyết phục một nữ bác sĩ trị liệu thuộc dạng “khó bảo” đến tham dự buổi hội thảo thông tin về phương thuốc mới do anh quảng bá – bằng cách vui lòng tháp tùng cô đến một buổi vũ hội. Đây chính là hình thức giao kèo ngầm: người đại diện đã thỏa mãn mong muốn cá nhân của vị bác sĩ; đổi lại, cô cũng tiếp nhận các mẫu thuốc miễn phí của anh và giới thiệu cho bệnh nhân sử dụng chúng.

Một chiêu thức phổ biến khác – người đại diện nói – đó là gọi hẳn một bữa ăn hoành tránh đến tận văn phòng của vị bác sĩ (một trong các đặc quyền khi bạn trở thành y tá hoặc tiếp tân). Một văn phòng thậm chí còn yêu cầu người đại diện phải thay đổi xen kẽ thực đơn trưa với bít tết và tôm hùm nếu anh ta muốn "yết kiến" vị bác sĩ. Sửng sốt hơn, chúng tôi đã phát hiện các bác sĩ trị liệu thỉnh thoảng còn gọi riêng những đại diện này vào phòng kiểm tra (với tư cách "chuyên gia") để trực tiếp hướng dẫn bệnh nhân cách sử dụng thuốc hiệu quả.

Những câu chuyện từ các trình dược viên chuyên bán thiết bị y khoa cũng gây nhức nhối không kém. Đến lúc này, chúng tôi mới biết rằng việc các đại diện thiết bị "rao bán" dụng cụ y khoa ngay tại phòng phẫu thuật giữa giờ làm việc và trong lúc ca mổ diễn ra là chuyện thường tình.

Janet và tôi cũng rất ngạc nhiên khi biết các trình dược viên hiểu rõ các chiến lược thuyết phục tâm lý kinh điển đến nhường nào, cũng như cách họ tự trang bị cho mình một tác phong tinh tế và thạo đời. Trong một sách lược khôn ngoan khác, họ tiết lộ đã thuê các bác sĩ trị liệu tổ chức một buổi diễn thuyết ngắn về loại thuốc mới nhằm giới thiệu đến những bác sĩ khác. Đến lúc này, các trình dược viên chẳng cần quan tâm khán giả sẽ nhận được gì từ buổi diễn thuyết – thực chất, họ chỉ quan tâm đến hiệu ứng xảy đến với diễn giả trong suốt khoảng thời gian trình bày. Họ nhận ra rằng: sau khi cung cấp một bài giảng ngắn về lợi ích của một loại thuốc cụ thể, diễn giả sẽ bắt đầu tin vào lời lẽ của chính họ và sớm kê đơn dựa trên những gì họ đã nói. Các nghiên cứu tâm lý cho thấy chúng ta sẽ nhanh chóng và dễ dàng tin vào những điều từ chính miệng mình nói ra, thậm chí khi nguyên nhân gốc rễ nhằm thể hiện quan điểm đó không hề phù hợp (trong trường hợp các bác sĩ, họ được trả tiền để làm điều đó). Tại đây đã xảy ra mâu thuẫn về nhận thức; các bác sĩ lý giải rằng nếu họ đã giới thiệu với người khác loại thuốc trên, thì nó hẳn phải có tác dụng tốt – kể từ đó, niềm tin của họ đã thay đổi theo lời nói, và họ bắt đầu kê đơn theo cách họ tin tưởng.

Các trình dược viên cũng tiết lộ rằng họ còn dự trù nhiều mánh lới khác, và thay đổi chúng liên tục – từ chuyển đổi giọng điệu, tính cách cho đến lập trường chính trị. Họ vô cùng tự hào về khả năng thao túng giới bác sĩ một cách dễ dàng. Đôi lúc, mối quan hệ công việc này còn phát triển rộng thành tình bằng hữu trong cuộc sống – như một số đại diện thường đi câu cá ngoài khơi hoặc chơi bóng rổ với các bác sĩ như bạn bè thân thiết. Chính những trải nghiệm chung này đã cho phép các bác sĩ trị liệu vui vẻ kê đơn thuốc nhằm làm lợi cho "bạn bè" của họ. Tất nhiên, những bác sĩ này không hề nhận thấy họ đang tự làm giảm giá trị của mình khi kéo cần hay ném bóng cùng các trình dược viên; họ chỉ nghĩ mình xứng đáng có những phút nghỉ ngơi với một người bạn mà mới đây còn là đối tác. Và hiển nhiên, rất nhiều bác sĩ đã không thể nhận ra bản thân họ đang bị thao túng – dù điều đó là sự thật.

BÊN CẠNH NHỮNG ÂN HUỆ được che đậy, vẫn còn rất nhiều trường hợp trong đó mâu thuẫn lợi ích có thể dễ dàng nhận ra. Đôi lúc, một hãng thuốc sẽ trả hàng nghìn đô-la phí tư vấn cho một bác sĩ. Đôi lúc, cũng công ty đó sẽ quyên góp xây dựng một tòa nhà hay ủng hộ tiền bạc cho một trung tâm nghiên cứu y khoa với hy vọng tác động đến quan điểm của họ. Hình thức thao túng này sẽ gây ra vô số mâu thuẫn lợi ích – đặc biệt tại các trường y, nơi sự thiên vị đối với các hãng dược có thể lan truyền từ giáo sư sang sinh viên cho đến các bệnh nhân.

Duff Wilson, phóng viên tờ The New York Times, đã đề cập một ví dụ về kiểu hành vi này. Vài năm trước, một sinh viên Trường Y Harvard đã lưu ý rằng vị giáo sư môn dược lý học của cậu dường như đang đề cao hiệu quả của các loại thuốc chữa xơ cứng động mạch, đồng thời xem nhẹ tác dụng phụ của chúng. Khi tìm hiểu thông tin trên mạng, cậu sinh viên mới phát hiện vị giáo sư này đang nhận lương từ 10 công ty dược, trong đó có 5 hãng chuyên sản xuất các loại thuốc trên. Và ông cũng không phải người duy nhất. Wilson cho biết, "Theo thông tin công bố của các trường, có khoảng từ 1.600 cho đến 8.900 giáo sư và giảng viên thuộc Trường Y Harvard đã được hiệu trưởng ghi nhận rằng: cá nhân họ hoặc thành viên gia đình họ đang được hưởng lợi ích tài chính từ các công việc liên

quan đến giảng dạy, nghiên cứu và khám chữa bệnh. Và khi các giáo sư công khai biến những khuyến cáo về thuốc men thành kiến thức giảng dạy, vấn đề sẽ trở nên nghiêm trọng.

Làm giả số liệu

Nếu bạn cho rằng mâu thuẫn lợi ích chỉ hoành hành trong giới y học, hãy xem xét một chuyên ngành khác nơi những mâu thuẫn này thậm chí còn phổ biến hơn gấp bội. Phải, tôi đang nói đến xứ sở diệu kỳ của các dịch vụ tài chính.

Giả sử đây là năm 2007, và bạn vừa nhận được một công việc tuyệt vời trong giới ngân hàng Phố Wall. Tiền thưởng của bạn có thể lên đến 5 triệu đô-la một năm, nhưng chỉ khi bạn nhìn nhận chứng khoán thế chấp (hoặc một công cụ tài chính mới nào đó) bằng con mắt tích cực. Bạn được trả rất nhiều tiền để giữ cách nhìn méo mó đối với hiện thực, nhưng lại không nhận ra chính khoản tiền thưởng khổng lồ đang thao túng nhận thức của bản thân. Thay vì thế, bạn mau chóng tự trấn an rằng cổ phiếu chứng khoán cũng là thứ gì đó bền vững, như thể bạn muốn tin vào điều đó vậy.

Một khi bạn đã chấp nhận cổ phiếu thế chấp là làn sóng mới trong tương lai, thì chí ít bạn đã phần nào mờ mắt trước rủi ro của chúng. Trên hết, chứng khoán vẫn khét tiếng là thứ công cụ rất khó đánh giá giá trị thực. Ngồi giữa hàng núi bảng tính Excel phức tạp và tràn ngập các tham số, phương trình, bạn phải gắng sức tìm ra giá trị thực của các cổ phiếu. Bạn đổi một trong các tham số chiết khấu từ 0,934 thành 0,936, và ngay lập tức nhận thấy giá cổ phiếu nhảy vọt. Bạn tiếp tục chơi đùa với những con số, tìm kiếm các tham số phản ánh “hiện thực” một cách khả quan nhất, nhưng dù nhắm mắt, bạn vẫn nhận thấy hậu quả từ các tham số lựa chọn đối với tương lai tài chính của cá nhân bạn. Bạn loay hoay với số liệu thêm một lúc, cho đến khi tự thuyết phục mình rằng những con số đã phản ánh chính xác phương pháp đánh giá lý tưởng nhất đối với chứng khoán thế chấp. Bạn không cảm thấy trăn trở, vì đinh ninh rằng mình đã cố gắng hết sức nhằm thể hiện giá trị cổ phiếu một cách khách quan nhất có thể.

Bên cạnh đó, bạn đâu có nắm trong tay tiền tươi; bạn chỉ đang chơi với những con số đã được "tách riêng" khỏi tiền mặt qua rất nhiều công đoạn. Sự mơ hồ này sẽ cho phép bạn xem hành động của mình như một trò chơi, chứ không phải thứ gì đó thật sự ảnh hưởng đến tổ ấm, kế sinh nhai và tài khoản hưu trí của người khác. Và bạn cũng không phải người duy nhất. Bạn nhận ra các kỹ sư tài chính khôn ngoan tại văn phòng kế bên cũng hành động ít nhiều giống bạn; và khi so sánh đánh giá của mình với họ, bạn phát hiện một số đồng nghiệp thậm chí còn lựa chọn những giá trị lớn hơn của bạn. Tin rằng mình là một tạo vật sáng suốt, và tin rằng thị trường luôn đúng, bạn thậm chí còn sẵn sàng chấp nhận những gì mình đang làm – và mọi người đang làm (sẽ tìm hiểu kỹ hơn trong chương 8) như đường ngay nẻo chính. Đúng chứ?

Hiển nhiên, không lý do nào kể trên đáng được tán thành (hãy nhớ lại cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008), nhưng sự tham gia của đồng tiền sẽ mặc nhiên dẫn đến chút hành vi gian dối. Và đó chính xác là cách con người hành xử. Hành động của bạn cực kỳ có vấn đề, nhưng chính bạn lại không nhận ra. Xét cho cùng, mâu thuẫn lợi ích của bạn đã được tiếp tay từ sự thật rằng bạn không làm việc trực tiếp với tiền mặt; rằng các công cụ tài chính đều hết sức phức tạp; và rằng tất cả đồng nghiệp của bạn cũng đang làm điều tương tự.

Chiến thắng vang dội (và vô cùng chua xót) của bộ phim tài liệu Inside Job (Gian lận Nội bộ) đã nêu rõ cách thức ngành dịch vụ tài chính làm lũng đoạn chính phủ Hoa Kỳ, dẫn đến việc thiếu vắng hoạt động giám sát tại Phố Wall và kéo theo cuộc suy thoái tài chính năm 2008. Bộ phim cũng mô tả cách thức ngành dịch vụ tài chính chi tiền cho các học giả hàng đầu (từ hiệu trưởng, trưởng khoa cho đến giáo sư đại học) nhằm thuyết phục họ viết các báo cáo chuyên môn nâng đỡ giới tài chính và Phố Wall. Nếu đã xem bộ phim, bạn sẽ cảm thấy vô cùng khó hiểu vì các học giả chuyên môn này lại bán rẻ lương tâm họ dễ dàng đến thế, và tự nhủ sẽ không bao giờ làm điều tương tự.

Nhưng trước khi đoán chắc về tiêu chuẩn đạo đức của bản thân, hãy hình dung tôi (hoặc bạn) được trả một khoản cực lớn để trở thành ủy viên kiểm toán của Giantbank. Với hầu hết thu nhập phụ thuộc vào thành công của Giantbank, tôi có thể sẽ bớt chỉ trích hoạt động của ngân hàng hơn so với hiện nay. Chẳng hạn, chỉ cần một động cơ đủ lớn, tôi có thể sẽ thôi luôn miệng bảo rằng những khoản đầu tư phải minh bạch và rõ ràng, hay các công ty phải nỗ lực vượt qua mâu thuẫn đạo đức của chính họ. Tất nhiên, do vẫn chưa phải một ủy viên như thế, nên đến nay tôi vẫn đơn giản cho rằng nhiều hành vi của giới ngân hàng rất đáng bị lên án.

Các học giả cũng đầy mâu thuẫn

Khi tôi phản ánh về sự thịnh hành của các mâu thuẫn lợi ích trong cuộc sống và nguyên nhân khiến chúng ta không thể phát hiện ra chúng, tôi buộc phải thừa nhận rằng bản thân mình cũng khó lòng tránh khỏi những mâu thuẫn này.

Các học giả chúng tôi đôi khi cũng được kêu gọi tận dụng tri thức của mình dưới vai trò tư vấn viên hoặc nhân chứng chuyên môn. Không lâu sau khi bước vào nghề giảng dạy, tôi đã được một công ty luật có tiếng mời làm nhân chứng chuyên môn. Tôi biết một số đồng nghiệp uy tín hơn còn thường xuyên cung cấp các chứng nhận chuyên môn như một hình thức “kiếm thêm” để nhận về những khoản thù lao hậu hĩ (dù họ cam đoan rằng họ làm thế không phải vì tiền). Không khỏi tò mò, tôi đã yêu cầu xem qua bản ghi chép từ các vụ việc trước; và tôi đã rất ngạc nhiên khi phát hiện ra các kết quả nghiên cứu họ cung cấp lại phiến diện đến vậy. Tôi cũng phần nào sửng sốt khi chứng kiến cách họ hạ thấp những báo cáo phản ánh quan điểm và năng lực của các nhân chứng chuyên môn đại diện cho đối phương – những người đa phần đều là các học giả đáng kính.

Thậm chí, tôi đã quyết định thử qua một lần (tất nhiên không phải vì tiền) và nhận được một khoản nho nhỏ từ việc cung cấp ý kiến chuyên môn. Ngay từ ban đầu, tôi đã nhận ra các luật sư tôi làm việc cùng chỉ cố gắng vun vén các ý tưởng do tôi đề xuất thành lý lẽ chống đỡ cho vụ việc của họ. Họ không thể hiện ra ngoài hoặc nói

thẳng ra những điểm có lợi cho thân chủ của họ. Trái lại, họ chỉ yêu cầu tôi mô tả toàn bộ các nguyên cứu liên quan đến vụ việc. Họ ám chỉ rằng một số kết quả bất lợi cho vị thế của họ dường như có sai sót trong phương pháp luận, còn những nghiên cứu ủng hộ quan điểm của họ lại cực kỳ quan trọng và được thực hiện rất tốt. Họ cũng không tiếc lời khen ngợi mỗi khi tôi trình bày một nghiên cứu theo cách có lợi cho họ. Sau vài tuần làm việc, tôi bất chợt nhận ra mình đã nhanh chóng tiếp thu quan điểm của những người đã thuê tôi. Toàn bộ trải nghiệm nói trên đã khiến tôi hoài nghi rằng: liệu có khách quan không khi một người được trả tiền cho quan điểm của họ? (Và ngay lúc này đây, tôi đang viết về sự thiếu khách quan của chính mình. Tôi chắc sẽ không ai muốn mời tôi làm nhân chứng chuyên môn thêm lần nào nữa – và có khi đó lại là điều tốt.)

Gã say và mục dữ liệu

Vẫn còn một kinh nghiệm khác khiến tôi nhận ra mối nguy đến từ các mâu thuẫn lợi ích; lần này chúng có trong nghiên cứu của chính tôi.

Khi ấy, bạn bè tôi tại trường Harvard đã tử tế đến mức cho phép tôi sử dụng phòng thí nghiệm hành vi của họ để tiến hành các thử nghiệm. Tôi cũng rất hào hứng tận dụng cơ sở vật chất của họ, vì biết họ thường tuyển người tham gia từ cư dân địa phương thay vì phụ thuộc vào sinh viên.

Một tuần nọ, khi đang tiến hành một thí nghiệm về cách ra quyết định – và cũng như mọi khi – tôi đã dự đoán một trong các điều kiện sẽ cho mức độ hiệu suất cao hơn các điều kiện khác. Đó cũng là đặc điểm chung thể hiện trong kết quả – ngoại trừ duy nhất một đối tượng. Đối tượng này đã tham gia trong điều kiện tôi dự đoán sẽ cho kết quả cao nhất, nhưng những gì anh ta thể hiện lại kém hơn tất cả mọi người. Thật phiền phức. Khi kiểm tra kỹ số liệu của anh ta, tôi đã phát hiện anh lớn hơn toàn bộ người tham gia đến 20 tuổi. Đến lúc đó, tôi mới chợt nhớ ra có một người khá lớn tuổi đã say bí tỉ khi đến phòng thí nghiệm.

Ngay khi phát hiện thành viên ngoại lệ này đang trong cơn say, tôi nhận ra mình phải loại bỏ ngay dữ liệu của anh ta, vì khả năng ra quyết định của anh hoàn toàn không đảm bảo. Do đó, tôi đã loại ra mục dữ liệu này, và ngay lập tức kết quả hiện lên thật đẹp – chúng đã phản ánh chính xác những gì tôi mong đợi. Tuy nhiên, vài ngày sau đó, tôi bắt đầu suy nghĩ về cách thức tôi quyết định loại bỏ gã say nọ. Tôi tự hỏi: điều gì sẽ xảy ra nếu thành viên này tham gia trong một điều kiện khác – điều kiện tôi mong đợi anh ta thể hiện kém? Trong trường hợp đó, tôi có lẽ đã không nhận ra phản ứng của anh bắt nguồn từ đâu. Và nếu đúng thế, tôi sẽ không cân nhắc loại bỏ dữ liệu của anh ta.

Từ kết quả tai hại trong thí nghiệm trên, tôi đã có cho mình một câu chuyện nhằm nhắc nhở bản thân tránh sử dụng dữ liệu của người say. Nhưng giả sử anh ta không say thì sao? Có thể anh ta gặp phải một vấn đề khác không liên quan đến say xỉn thì sao? Liệu tôi có viện ra một lý do hay luận cứ logic nào khác hòng biện minh cho việc loại bỏ dữ liệu của anh ta hay không? Như chúng ta sẽ thấy trong chương 7 – “Sáng tạo và Bất lương”, trí sáng tạo có thể giúp ta biện minh cho những động cơ ích kỷ khi tự cho mình là kẻ lương thiện.

Sau cùng, tôi đã quyết định làm hai việc. Thứ nhất, tôi thực hiện lại thí nghiệm để kiểm tra kết quả lần hai – và vẫn cho ra con số đẹp. Thứ hai, tôi quyết định sẽ lập nên các tiêu chuẩn nhằm loại trừ một số đối tượng tham gia thí nghiệm (cụ thể, tôi sẽ không tiến hành trên những người say hoặc không hiểu rõ chỉ dẫn). Tuy nhiên, các quy định loại trừ phải được công bố trước khi thí nghiệm diễn ra, và chắc chắn không phải sau khi xem xét kết quả.

Tôi đã rút ra điều gì? Khi tôi quyết định loại trừ dữ liệu của gã say, tôi đã thành thực tin rằng mình đang nhân danh khoa học – như thể tôi là một anh hùng đang chiến đấu hòng làm trong sạch dữ liệu và mở ra chân lý. Khi ấy, có thể tôi không làm điều đó vì lợi ích cá nhân, nhưng chắc chắn phải có một động cơ khác: đó là tìm ra đúng kết quả tôi mong đợi. Nói rộng hơn, tôi đã – một lần nữa – nhận

được bài học về tầm quan trọng của việc thiết lập các quy định nhằm bảo vệ chúng ta khỏi chính bản thân mình.

Phơi bày sự thật: Thuốc chữa bách bệnh ư?

Như vậy, cách tốt nhất để đối phó với mâu thuẫn lợi ích là gì? Đa số chúng ta sẽ nghĩ đến "phơi bày tất cả." Với cùng luận điểm như "các chính sách công khai," giả thuyết cơ bản đứng sau sự phơi bày chính là: đến khi nào mọi người còn công khai thừa nhận chính xác họ đang làm gì, thì mọi thứ vẫn ổn. Nếu các chuyên gia mạnh dạn nêu rõ động cơ của họ với khách hàng, thì quan điểm đó sẽ tiếp nối; khách hàng có thể tự quyết định nên tin vào lời khuyên (thiên lệch) của họ đến đâu, và ra quyết định sáng suốt hơn.

Nếu "phơi bày tất cả" trở thành nguyên tắc chung, thì các bác sĩ sẽ báo trước với bệnh nhân mỗi khi họ sở hữu một thiết bị cần thiết cho phương pháp điều trị họ đang đề xuất; hoặc khi họ nhận tiền để tham vấn cho hãng sản xuất các loại thuốc họ đang kê đơn. Các chuyên viên tư vấn tài chính cũng sẽ thông báo với khách hàng về rất cả các khoản phụ phí, thù lao hay hoa hồng khác nhau họ được nhận từ các thương gia hoặc quỹ đầu tư. Với thông tin đó trong tay, người tiêu dùng sẽ có thể giới hạn lại các lựa chọn phù hợp trong số nhiều chuyên gia và ra quyết định chính xác hơn. Trên lý thuyết, phơi bày dường như là một giải pháp tuyệt vời; nó vừa tha thứ cho các chuyên gia chịu thừa nhận mâu thuẫn lợi ích của họ, vừa giúp khách hàng hiểu rõ hơn thông tin họ nhận được đến từ đâu.

TUY NHIÊN, HÓA RA phơi bày không phải lúc nào cũng là phương thuốc hiệu nghiệm đối với mâu thuẫn lợi ích. Trên thực tế, phơi bày đôi lúc còn khiến mọi thứ xấu đi. Đơn cử, hãy cho phép tôi trình bày với bạn một nghiên cứu do Daylian Cain (giáo sư Đại học Yale), George Loewenstein (giáo sư Đại học Carnegie Mellon) và Don Moore (giáo sư đại học California, Berkeley) tiến hành. Trong thí nghiệm này, người chơi sẽ tham gia một trò chơi và phải đóng một trong hai vai. (Nhân tiện, "trò chơi" của các nhà nghiên cứu không hề giống với "trò chơi" mà trẻ em thường nghĩ.) Một số sẽ đóng vai người ước lượng: nhiệm vụ của họ là đoán xem có bao nhiêu tiền lẻ trong bình càng chính xác càng tốt. Những người chơi này sẽ nhận

tiền thưởng dựa trên con số dự đoán sát với giá trị thực của số tiền trong bình. Càng đoán sát bao nhiêu, họ càng nhận nhiều tiền bấy nhiêu, bất kể họ đoán cao hơn hay thấp hơn giá trị thực.

Những người chơi còn lại sẽ đóng vai người gợi ý; và nhiệm vụ của họ là gợi ý cho người ước lượng số tiền trong bình. (Hãy nghĩ đến ai đó na ná như người tư vấn cổ phiếu của bạn, nhưng với vai trò đơn giản hơn.) Có hai điểm khác biệt thú vị giữa người ước lượng và người gợi ý. Thứ nhất: trong khi người ước lượng chỉ được quan sát chiếc bình từ xa trong vài giây, thì người gợi ý được nhìn ngắm lâu hơn; và họ cũng được báo trước số tiền nằm trong khoảng từ 10 đô-la đến 30 đô-la. Do đó, họ có lợi thế hơn về mặt thông tin. Điều đó cũng khiến họ sánh ngang với các chuyên gia trong lĩnh vực ước đoán giá trị của chiếc bình, và cho những người ước lượng một lý do chính đáng để trông cậy vào lời nói của "cố vấn" khi tiến hành dự đoán (cũng như cách chúng ra trông cậy vào các chuyên gia trong rất nhiều lĩnh vực đời sống).

Điểm khác biệt thứ hai sẽ liên quan đến quy định trao thưởng dành cho người gợi ý. Trong tình huống hạn chế, người gợi ý sẽ được trả thưởng dựa trên độ chính xác theo dự đoán của người ước lượng, nên sẽ không bao gồm mâu thuẫn lợi ích. Nhưng trong tình huống mâu thuẫn lợi ích, người gợi ý sẽ được trả nhiều hơn nếu người ước lượng đoán vượt quá giá trị số tiền trong bình. Do vậy, nếu người ước lượng đoán quá 1 đô-la, người gợi ý sẽ được lợi – nhưng họ sẽ được lợi nhiều hơn nữa nếu "đồng đội" đoán quá 3 hoặc 4 đô-la. Càng đoán vượt quá bao nhiêu, người ước lượng sẽ càng thiệt thòi, nhưng người gợi ý lại vớ bẫm.

Vậy điều gì đã xảy ra trong hai tình huống? Hãy xem thử: trong tình huống hạn chế, người gợi ý đưa ra giá trị trung bình là 16,5 đô-la, trong khi với tình huống mâu thuẫn lợi ích, con số này vượt quá 20 đô-la. Họ đơn giản đã thổi phồng con số ước tính lên gần 4 đô-la. Đến đây, bạn có thể nhìn lại mặt tích cực của kết quả và tự nhủ, "Chà, ít nhất thì con số gợi ý cũng không lên đến 36 đô-la hoặc cao hơn." Nhưng nếu đó là điều bạn thoáng nghĩ, hãy xem lại hai vấn đề sau: thứ nhất, người gợi ý không thể thổi phồng thái quá, vì dẫu sao

người ước lượng cũng đã quan sát chiếc bình. Nếu giá trị bỗng dưng tăng đột biến, họ sẽ gạt bỏ hoàn toàn lời gợi ý. Thứ hai, hãy nhớ rằng hầu hết chúng ta chỉ gian lận đủ để tha thứ cho bản thân. Trong trường hợp này, cấp số giả dối là 4 đô-la (hay khoảng 25% số tiền).

Tuy nhiên, tầm quan trọng của thí nghiệm này chỉ thể hiện ở tình huống thứ ba – tình huống mâu-thuẫn-lợi-ích-cộng-phơi-bày. Nguyên tắc trả thưởng dành cho người gợi ý cũng giống như trong tình huống mâu thuẫn lợi ích; nhưng lần này, người gợi ý phải khai thật với người ước lượng rằng họ (người gợi ý) sẽ được trả thêm tiền nếu người ước lượng đoán vượt quá giá trị. “Chính sách công khai” giờ đã có hiệu lực! Theo cách này, người ước lượng có thể đoán chừng động cơ thiên lệch của “đồng đội” và hạn chế phù hợp lời khuyên của người gợi ý. Việc hạn chế lời khuyên sẽ trợ giúp không ít cho người ước lượng, thế nhưng còn tác động từ sự phơi bày đối với người gợi ý thì sao? Liệu việc buộc phải phơi bày có khiến họ từ bỏ lời gợi ý thiên lệch? Hay chính điều đó sẽ làm gia tăng cấp số giả dối? Liệu họ có cảm thấy thoải mái đến mức sẵn sàng phóng đại lời gợi ý đến cấp độ cao hơn? Và câu hỏi “tỉ đô” chính là, hiệu ứng nào sẽ có tác động lớn hơn: sự hạn chế của người ước lượng dành cho lời khuyên của đồng đội, hay sự phóng đại thái quá của người gợi ý?

Kết quả ra sao? Trong tình huống mâu-thuẫn-lợi-ích-cộng-phơi-bày, người gợi ý đã nâng con số ước tính trung bình thêm 4 đô-la (từ 20,16 lên 24,16 đô-la). Còn người ước lượng đã làm gì? Như bạn có thể đoán, họ đã giảm bớt con số dự đoán, nhưng chỉ kém hơn 2 đô-la. Nói cách khác, tuy người ước lượng đã gộp thêm thông tin do người gợi ý phơi bày trong quá trình cân nhắc và đưa ra dự đoán, nhưng họ vẫn không thể hạn chế vừa đủ. Như tất cả chúng ta, người ước lượng đã không thể lường hết được quy mô và sức mạnh đến từ mâu thuẫn lợi ích của họ.

Bài học rút ra chính là: phơi bày thậm chí còn tạo nên sự thiên lệch lớn hơn trong lời gợi ý. Dẫu có phơi bày, người ước lượng vẫn phải nhận ít tiền hơn người gợi ý. Giờ đây, tuy tôi không dám chắc “phơi

bày" sẽ luôn đem lại bất lợi cho các khách hàng, nhưng rõ ràng phơi bày và chính sách công khai sẽ không mãi khiến mọi thứ tốt đẹp hơn.

Vậy chúng ta nên làm gì?

Đến đây, do đã hiểu thêm một chút về mâu thuẫn lợi ích, chúng ta có thể thấy rõ những vấn đề nghiêm trọng do chúng gây ra. Chúng không chỉ tồn tại đầy rẫy, mà dường như còn khiến chúng ta không thể đánh giá chính xác tầm ảnh hưởng của chúng đến bản thân và những người xung quanh. Vậy chúng ta phải làm gì?

Đề xuất trực tiếp nhất chính là cố gắng triệt tiêu hoàn toàn mâu thuẫn lợi ích – hiển nhiên, đây là giải pháp "nói dễ hơn làm." Đơn cử, trong lĩnh vực y tế, chúng ta sẽ nghiêm cấm các bác sĩ điều trị hoặc kiểm tra bệnh nhân trên các thiết bị họ sở hữu. Thay vì thế, chúng ta sẽ yêu cầu một cơ quan độc lập – không có bất cứ ràng buộc nào với các bác sĩ và công ty cung cấp thiết bị – đứng ra điều trị và kiểm tra. Chúng ta cũng sẽ ngăn cấm các bác sĩ tư vấn cho các hãng dược hoặc đầu tư vào cổ phiếu dược phẩm. Rốt cuộc, nếu không muốn giới bác sĩ đối mặt với mâu thuẫn lợi ích, chúng ta cần phải đảm bảo thu nhập của họ không bị phụ thuộc vào số lượng lẫn hình thức của các phương pháp điều trị hoặc đơn thuốc họ khuyến nghị. Tương tự, nếu muốn triệt tiêu mâu thuẫn lợi ích trong giới tư vấn tài chính, chúng ta sẽ không để họ phát sinh bất kỳ động cơ nào nằm ngoài lợi ích cao nhất dành cho khách hàng – đồng nghĩa với không phí dịch vụ, không tiền lót tay và không phân biệt thù lao giữa thành công và thất bại.

Tuy cố gắng giảm thiểu mâu thuẫn lợi ích là điều quan trọng, nhưng thực hiện quả không dễ chút nào. Điển hình như các nhà thầu khoán, luật sư và thợ sửa xe. Cách thức những người làm các công việc này được trả thù lao đã đặt họ vào tình trạng mâu thuẫn lợi ích nghiêm trọng – do họ chỉ đưa ra khuyến cáo và cung cấp lợi ích từ dịch vụ, trong khi khách hàng lại không có kiến thức chuyên môn hay căn cứ nào để kiểm chứng. Nhưng hãy tạm ngưng một lát và thử nghĩ về một mô hình chi trả thù lao nào đó không hề liên quan đến mâu thuẫn lợi ích. Nếu bạn thật sự dành thời gian để đi đến một

giải pháp, bạn nhiều khả năng phải thừa nhận rằng đây là nhiệm vụ cực kỳ khó khăn – nếu không nói là bất khả thi – để hoàn thành. Ta cũng phải chấp nhận rằng tuy mâu thuẫn lợi ích là nguồn cơn của rất nhiều vấn đề, nhưng đôi khi chúng cũng vì lý do chính đáng. Hãy trở lại với câu chuyện các bác sĩ trị liệu (và nha sĩ) yêu cầu bệnh nhân tiến hành điều trị trên trang thiết bị họ sử dụng. Tuy đây là hành vi tiềm ẩn nguy cơ nếu xét trên phương diện mâu thuẫn lợi ích, nhưng nó cũng gắn liền với một số điểm lợi: như các chuyên gia nhiều khả năng sẽ mua về loại thiết bị họ tin tưởng; đa phần họ sẽ trở thành "bậc thầy" trong việc sử dụng chúng; bệnh nhân sẽ cảm thấy thoải mái hơn rất nhiều; và thậm chí các bác sĩ có thể tiến hành vài nghiên cứu nhằm giúp cải thiện phương thức sử dụng của thiết bị.

Điều cốt yếu chính là: sẽ không có giải pháp dễ dàng nào có thể đi đến một hệ thống chi trả thù lao mà chẳng hề liên quan – hay thậm chí dựa trên – mâu thuẫn lợi ích. Thậm chí nếu chúng ta có thể triệt tiêu toàn bộ mâu thuẫn lợi ích, thì cái giá để thực hiện việc đó – nếu so với tính linh hoạt bị hạn chế và thói quan liêu gia tăng – cũng không thỏa đáng; đó cũng là lý do chúng ta không nên kiên quyết bênh vực cho các quy định và chính sách kiểm soát hà khắc (chẳng hạn, giới bác sĩ có thể sẽ không còn được phép tiếp xúc với các trình dược viên hay sở hữu trang thiết bị nữa). Đồng thời, tôi cũng cho rằng chúng ta cần phải nhận thức được bản thân ta có thể bị mờ mắt bởi động cơ tiền bạc đến mức độ nào. Chúng ta phải thừa nhận rằng những tình huống bao gồm mâu thuẫn lợi ích luôn tiềm ẩn nhiều bất lợi nghiêm trọng, và phải nỗ lực thận trọng loại bỏ chúng một khi cái giá phải trả đã vượt quá lợi ích nhận được.

Đúng như bạn kỳ vọng, có rất nhiều trường hợp hiển nhiên trong đó mâu thuẫn lợi ích có thể bị triệt tiêu dễ dàng. Điển hình như mâu thuẫn từ các chuyên viên tư vấn tài chính nhận thù lao ngoài luồng, các kiểm toán viên kiêm nhiệm vai trò tư vấn cho cùng doanh nghiệp, các chuyên gia tài chính được trả công hậu hĩ khi khách hàng kiếm được tiền, nhưng mất tất cả khi khách hàng lỗ vốn, hay các cơ quan xếp hạng được doanh nghiệp lo lót, cùng các chính trị gia luôn chấp nhận mọi đóng góp và ân huệ từ nhiều tập đoàn và

nhà vận động để đổi lấy phiếu bầu; trong tất cả các trường hợp trên, tôi có cảm tưởng như chúng ta phải nỗ lực hết sức nhằm triệt tiêu càng nhiều mâu thuẫn lợi ích càng tốt – và đa phần chỉ dựa trên luật lệ.

Bạn có thể hoài nghi rằng luật lệ trong tình huống này sẽ chẳng thể phát huy tác dụng. Một khi luật lệ do chính phủ hoặc các tổ chức chuyên trách ban hành đã trở nên vô dụng, thì người tiêu cùng chúng ta cần phải nhận ra mối nguy đến cùng với mâu thuẫn lợi ích và cố gắng hết sức hòng tìm kiếm những nhà cung cấp dịch vụ có ít mâu thuẫn hơn (hoặc hoàn toàn trong sạch, nếu có thể). Với sức mạnh tài chính, chúng ta có thể thôi thúc các nhà cung cấp dịch vụ đáp ứng nhu cầu hạn chế mâu thuẫn lợi ích.

Cuối cùng, khi đứng trước những quyết định quan trọng và nhận thấy người đang cho ta lời khuyên dường như có thiên kiến – chẳng hạn như một bác sĩ trị liệu đề nghị xăm lên mặt chúng ta – ta buộc phải dành thêm một ít thời gian và công sức hòng tìm kiếm lựa chọn thứ hai từ một đối tác nào đó không được lợi gì từ quyết định trên.

Chương 4

Vì sao chúng ta thở dốc khi mệt mỏi

Hãy hình dung bạn vừa kết thúc một ngày dài mệt mỏi. Cứ cho rằng đó là ngày mệt mỏi nhất trong cuộc đời bạn: ngày chuyển nhà. Bạn hoàn toàn kiệt sức để nấu ăn tại nhà. Rõ ràng bạn sẽ phải ăn ngoài.

Gần nơi bạn vừa chuyển đến có ba nhà hàng. Đầu tiên là một quán rượu nhỏ với salad tươi và bánh mì cuộn. Tiếp theo là một nhà hàng Trung Hoa – nơi mùi thức ăn ngào ngạt, béo ngậy khiến bạn không ngừng ứa nước miếng. Cuối cùng là một quán pizza kiểu gia đình nơi người dân sống cùng khu tha hồ thưởng thức những lát pho-mát rất lớn. Vậy nhà hàng nào sẽ xứng đáng để tấm thân mệt mỏi, đau nhức của bạn dừng chân? Phong cách ẩm thực nào bạn ưa chuộng nhất để chào đón nơi ở mới? Mặt khác, hãy cân nhắc lại lựa chọn của bạn nếu đây là bữa tối đến sau một buổi chiều thư giãn ở sân sau cùng một cuốn sách hay.

Nếu bạn vẫn chưa nhận ra, thì trong những ngày căng thẳng, đa phần chúng ta sẽ phó mặc bản thân cho cám dỗ và lựa chọn phương án "có hại" cho sức khỏe nhất. Trên thực tế, "món Hoa mang về" và "pizza" là những từ đồng điệu với "ngày chuyển nhà"; chúng gợi lên hình ảnh một cặp đôi trẻ trung, hấp dẫn, tuy mệt mỏi nhưng hạnh phúc cùng ngồi quanh một mớ hộp các-tông và dùng đũa để ăn mì xào. Và chúng ta hẳn đều nhớ những lần bạn bè mời ta bánh pizza và bia để đáp lại lòng tốt giúp họ chuyển nhà.

Mối liên hệ bí ẩn giữa sự mệt mỏi và thức ăn nhanh không chỉ tồn tại trong trí tưởng tượng viển vông của chúng ta. Và đó chính là lý do vì sao rất nhiều kế hoạch ăn kiêng đã bị dìm chết dưới hàng núi áp lực, và vì sao mọi người bắt đầu hút thuốc lại sau một cơn khủng hoảng.

Hãy để chúng tôi ăn bánh

Chìa khóa mở ra bí ẩn này chính là sự tranh đấu giữa bồng bột (hay cảm tính) và sáng suốt (hay thận trọng) trong mỗi chúng ta. Đây không phải là một khái niệm mới; rất nhiều tác phẩm kinh điển (và tài liệu học thuật) xuyên suốt chiều dài lịch sử đã đề cập đến mối xung đột giữa ham muốn và lý trí. Chúng ta có Adam và Eva, những người đã để tri thức bị cấm đoán và loại quả mọng nước làm mê muội. Chúng ta có Odysseus, người biết rõ ông sẽ bị khúc hát của các tiên cá mê hoặc, và đủ thông minh để ra lệnh cho thủy thủ đoàn trói ông vào cột buồm, đồng thời bịt kín tai họ với sáp ong để tránh phải nghe thứ âm thanh đày đọa (nhờ thế, Odysseus đã đạt được cả hai mục đích: ông vừa thưởng thức được khúc hát, vừa không lo thủy thủ sẽ đập vỡ thuyền). Và trong cơn giằng xé đau xót nhất giữa cảm xúc và lý trí, Romeo và Juliet của Shakespeare đã chìm đắm trong nhau, bất chấp tu sĩ Laurence đã cảnh báo rằng: đam mê là con ngựa bất kham, nó chỉ đem lại đau khổ.

Trong phần diễn giải đầy lôi cuốn về sự giằng xé giữa lý trí và ham muốn, Baba Shiv (giáo sư Đại học Stanford) và Sasha Fedorikhin (giáo sư Đại học Indiana) đã kiểm chứng giả thuyết sau: "con người sẽ sa vào cám dỗ thường xuyên hơn nếu phần não bộ quyết định tư duy có ý thức của họ phải làm việc quá mức." Nhằm hạn chế khả năng suy nghĩ hiệu quả của người tham gia, Baba và Sasha đã không loại bỏ phần não bộ này của họ (như các nhà nghiên cứu động vật học thường làm), và cũng không sử dụng xung từ trường để làm rối loạn tư duy (tuy có nhiều loại máy làm được điều đó). Trái lại, họ đã quyết định gây sức ép lên khả năng suy nghĩ của người tham gia bằng cách áp dụng phương pháp tâm lý "gánh nặng nhận thức." Nói ngắn gọn, họ muốn tìm hiểu xem việc xử lý quá nhiều thông tin trong não bộ có làm suy giảm chức năng kháng cự lại cám dỗ, và khiến con người dễ đầu hàng hơn hay không.

Thí nghiệm của Baba và Sasha diễn ra như sau: họ chia người tham gia thành hai nhóm, và yêu cầu thành viên trong một nhóm ghi nhớ một số có hai chữ số (chẳng hạn như 35), đồng thời yêu cầu thành viên nhóm còn lại ghi nhớ một số bảy-chữ-số (chẳng hạn như 7581280). Người tham gia được thông báo rằng, để nhận được phần thưởng từ thí nghiệm, họ phải lặp lại con số đó cho một giám

sát viên khác đang chờ sẵn trong căn phòng thứ hai (ở cuối hành lang). Và nếu họ không nhớ ra con số? Sẽ không có thưởng.

Người chơi bắt đầu xếp hàng tham gia thí nghiệm và được cho xem nhanh các số hai-chữ-số hoặc bảy-chữ-số. Với con số đó trong đầu, họ phải đi dọc hành lang đến căn phòng thứ hai, nơi họ được yêu cầu lặp lại con số. Nhưng trên đường đi, họ phải băng qua một xe đẩy chứa chiếc bánh sô-cô-la đen thơm phức và vài chiếc bát đựng trái cây tươi rói, sặc sỡ. Khi người tham gia băng qua chiếc xe đẩy, một giám sát viên khác sẽ bảo họ rằng: sau khi đến căn phòng thứ hai và đọc lại con số, họ có thể chọn một trong hai món ăn – nhưng phải quyết định ngay lập tức, cạnh chiếc xe đẩy. Người tham gia sẽ đưa ra lựa chọn, nhận một mẩu giấy ghi thức ăn họ chọn, và tiến về căn phòng thứ hai.

Như vậy, người tham gia đã lựa chọn ra sao trong hai trường hợp phải chịu áp lực suy nghĩ ít hơn và nhiều hơn? Sẽ là "Tốt thôi, bánh sô-cô-la!" – đồng nghĩa chiến thắng thuộc về ham muốn – hay họ sẽ chọn món salad trái cây bổ dưỡng (một lựa chọn sáng suốt)? Như Baba và Sasha đã dự đoán, câu trả lời phụ thuộc một phần vào việc người tham gia phải nghĩ về con số khó hay con số dễ. Những người dạo bước qua hành lang với con số "35" trong đầu đã chọn trái cây nhiều hơn những người phải vật lộn với "7581280." Với mức độ xử lý thông tin cao hơn, nhóm bảy-chữ-số đã phải vượt qua ham muốn bản năng một cách khó khăn hơn, và nhiều người trong số họ đã không cưỡng nổi chiếc bánh sô-cô-la, phần thưởng sẽ thỏa mãn họ ngay tức thì.

Bộ óc mệt mỏi

Thí nghiệm của Baba và Sasha đã chứng minh rằng: khi khả năng lập luận có ý thức của chúng ta đang hoạt động, thì hệ suy nghĩ bốc đồng sẽ tiến tới kiểm soát hành vi. Thế nhưng, cơ chế tương tác lẫn nhau giữa khả năng suy luận và ham muốn của chúng ta sẽ còn phức tạp hơn rất nhiều, nếu đề cập đến khái niệm "vắt kiệt bản ngã" do Roy Baumeister (giáo sư Đại học bang Florida) khởi xướng.

Để hiểu rõ hơn về khái niệm “vắt kiệt bản ngã”, hãy hình dung bạn đang cố gắng giảm vài cân. Một ngày nọ tại sở làm, bạn chợt trông thấy một miếng pho-mát xanh trên bàn họp buổi sáng; nhưng do đã cố gắng đến mức này rồi, vậy nên bạn đành phải dằn lòng chống lại cám dỗ và nhấp một ngụm cà phê cho đỡ nhạt miệng. Đến bữa trưa, dạ dày bạn gào thét món mì lạnh sốt kem, nhưng bạn vẫn phải bấm bụng gọi món salad vườn với gà nướng. Một giờ sau, bạn thật sự chỉ muốn trốn về sớm vì sếp đã ra ngoài, nhưng bạn vẫn ngăn mình lại và tự nhủ, “Không, mình phải hoàn thành đề án này.” Mỗi tình huống là thêm một lần bản năng hưởng lạc tìm cách lôi kéo bạn đến với cảm giác sung sướng thỏa mãn, trong khi sự tự chủ đáng khen ngợi (hay sức mạnh ý chí) lại tác dụng một đối lực nhằm kháng cự lại những ham muốn trên.

Triết lý cơ bản đứng sau “vắt kiệt bản ngã” chính là: chống lại cám dỗ đòi hỏi rất nhiều công sức và nghị lực. Hãy hình dung ý chí giống như cơ bắp của bạn. Mỗi khi bạn nhìn thấy khoai tây chiên hay sữa khuấy sô-cô-la, phản ứng bản năng đầu tiên sẽ là: “Ngon quá, mình muốn ăn!” Tiếp theo, khi cố gắng vượt qua cám dỗ, chúng ta lại hao tốn một phần nghị lực. Mỗi quyết định của chúng ta nhằm tránh né cám dỗ lại đòi hỏi mức nỗ lực tương xứng (như khi giảm được một cân), và chúng ta sẽ cạn kiệt ý chí nếu cứ hao phí chúng liên tục (như giảm hết cân này đến cân khác). Điều này đồng nghĩa: sau một ngày dài nói “không” với vô số cám dỗ lặt vặt, khả năng kháng cự của bạn sẽ suy giảm – cho đến khi chúng ta đầu hàng vô điều kiện với vòng bụng căng đầy pho-mát xanh, bánh Oreo, khoai tây chiên hoặc bất kỳ món gì khiến ta chảy nước miếng. Dĩ nhiên, điều này thật đáng lo. Xét cho cùng, cuộc sống của chúng ta luôn ngập trong những quyết định, với vô số cám dỗ kéo dài không ngớt. Nếu những nỗ lực của bạn hòng kiểm soát bản thân lại triệt tiêu chính khả năng thực hiện điều đó, bạn sẽ còn ngạc nhiên khi chúng ta cứ mãi thất bại hay không? “Vắt kiệt bản ngã” cũng góp phần giải thích vì sao chúng ta thường kết thúc buổi tối với toàn những thất bại trong nỗ lực kiểm soát bản thân – sau một ngày làm việc năng nổ, chúng ta đã quá mệt mỏi cho mọi thứ. Và khi màn đêm buông xuống, chúng ta thật sự chỉ muốn phó mặc cho ham muốn (hãy nghĩ đến bữa ăn

vặt vào giữa khuya như đỉnh cao của một ngày vất vả chống đỡ với cám dỗ).

KHI CÁC THẨM PHÁN THẤM MỆT

Trong trường hợp bạn sắp được một hội đồng tạm tha lắng nghe, trước hết, hãy đảm bảo phiên xử diễn ra vào sáng sớm hoặc ngay sau giờ nghỉ trưa. Tại sao? Theo một nghiên cứu do Shai Danziger (giáo sư Đại học Tel Aviv), Jonathan Levav (giáo sư Đại học Stanford) và Liora Avnaim-Pesso (giáo sư Đại học Ben-Gurion, Negev) tiến hành, các thành viên hội đồng tạm tha thường có khuynh hướng ký lệnh tha khi họ còn tỉnh táo. Theo kết quả điều tra từ nhiều quyết định tạm tha tại Israel, các nhà nghiên cứu đã phát hiện rằng các hội đồng tạm tha nhiều khả năng sẽ ra lệnh tha trong phiên đầu tiên trong ngày hoặc ngay sau giờ nghỉ trưa. Vì quyết định mặc nhiên của hội đồng này là không ký lệnh tha. Nhưng dường như khi các thẩm phán còn minh mẫn – ứng với thời khắc đầu tiên của buổi sáng, hay thời điểm sau khi dùng bữa hoặc vừa nghỉ ngơi – họ nhiều khả năng sẽ xem xét lại quyết định chuẩn, ra quyết định có tâm huyết hơn, và ban lệnh tạm tha thường xuyên hơn. Nhưng sau nhiều quyết định khó khăn trong ngày, khi gánh nặng nhận thức đã quá tải, họ sẽ quay về với quyết định mặc nhiên và đơn giản hơn – không ký lệnh tạm tha.

Tôi nghĩ các học viên tiến sĩ (hay các “phạm nhân” ở mức độ nào đó) đương nhiên sẽ hiểu rõ cơ chế này; đó là lý do họ thường mang bánh vòng chiên, bánh xốp và bánh quy vào các buổi đề xuất và bảo vệ khóa luận. Dựa theo nghiên cứu về hội đồng tạm tha, dường như các giám khảo cũng có khuynh hướng “tha bổng” cho học viên sau khi dùng bữa, và cho phép họ mở ra một cuộc đời mới.

Thử thách sức mạnh tinh thần

Trong sê-ri phim truyền hình Sex and the City (Chuyện Ấy Là Chuyện Nhỏ), nhân vật Samantha Jones bỗng phát hiện cô đang rơi vào một mối quan hệ gắn bó. Cô bắt đầu ép mình ăn uống và lên cân vùn vụt. Điều thú vị chính là nguyên nhân phía sau hành vi khó hiểu này. Samantha phát hiện cơn thèm ăn của cô đã bắt đầu khi có

một anh chàng điển trai chuyển đến sống ở căn hộ kế bên – anh này giống hệt mẫu người cô quyết định sẽ đi bước nữa sau khi độc thân. Cô nhận ra mình đang sử dụng thức ăn như một bức tường chống lại dục vọng. “Tôi ăn, nên tôi không lừa dối,” cô giải thích với hội bạn. Samantha hư cấu này sau cùng cũng kiệt sức, giống như chính con người thực của cô. Cô không thể kháng cự mọi cám dỗ, nên đã thỏa hiệp bằng cách “chìm đắm” vào thức ăn thay vì thói lang chạ.

Sex and the City không phải một siêu phẩm điện ảnh hay tâm lý, nhưng đã gợi nên một câu hỏi khá hay ho: Phải chăng những người đòi hỏi quá nhiều ở bản thân trên một phương diện nào đó thường kém đạo đức hơn kẻ khác? Liệu sự đuối sức có khiến chúng ta lừa dối? Đó chính là vấn đề mà tôi cùng Nicole Mead (giáo sư tại Católica-Lisbon), Roy Baumeister, Francesca Gino và Maurice Schweitzer (giáo sư Đại học Pennsylvania) quyết định kiểm chứng. Điều gì sẽ xảy đến với những Samantha trong đời thực, những người bị một sứ mệnh vắt kiệt sức và có cơ hội lừa dối kẻ khác? Họ sẽ lừa dối nhiều hơn chăng? Hay ít hơn? Liệu họ có lường trước được bản thân sẽ dễ dàng gục ngã trước cám dỗ và tránh né mọi ham muốn từ đó về sau?

Thí nghiệm đầu tiên của chúng tôi bao gồm một số bước như sau: Đầu tiên, chúng tôi chia người tham gia thành hai nhóm. Chúng tôi yêu cầu nhóm đầu tiên mô tả lại những việc họ làm ngày hôm trước mà không dùng hai chữ cái “x” và “z”. Để cảm nhận rõ hơn nhiệm vụ này, hãy tự mình thử qua: Bạn hãy tóm tắt lại một cuốn sách yêu thích trong phạm vi dòng dưới, nhưng không được dùng chữ cái “x” và “z”. Lưu ý: bạn không được tự ý gạch bỏ hai chữ cái khỏi câu từ – mà phải dùng đúng những từ không chứa “x” và “z” (chẳng hạn như “xe đạp” – “bicycle”).

Chúng tôi gọi đây là tình huống “không phí sức”, vì chúng ta có thể dễ dàng viết một bài luận mà không cần dùng đến hai chữ cái “x” và “z.”

Chúng tôi cũng yêu cầu nhóm còn lại thực hiện tương tự, nhưng lần này cấm họ không được dùng các chữ cái “a” và “n”. Để hiểu hơn

tình huống này khác trước ra sao, bạn hãy thử tóm tắt lại một bộ phim yêu thích mà không sử dụng các từ chứa chữ cái “a” và “n.”

Từ kinh nghiệm bản thân, bạn có thể nhận ra rằng: trong tình huống thứ hai, cố gắng kể một câu chuyện không có hai chữ cái “a” và “n” sẽ buộc người kể chuyện phải liên tục loại bỏ những từ ngữ vừa xuất hiện trong đầu họ. Bạn không thể viết rằng các nhân vật “vừa đi dạo trong công viên” (“went for a walk in the park”) hay “tình cờ gặp nhau trong nhà hàng (“ran into each other at a restaurant”) được.

Tất cả những hành động loại trừ trên sẽ dần khiến bạn kiệt sức.

Khi người tham gia nộp lại bài viết, chúng tôi đã yêu cầu họ thực hiện nhiệm vụ riêng dành cho một nghiên cứu khác, và cũng là trọng tâm của thí nghiệm này. Đó chính là trò chơi ma trận tiêu chuẩn của chúng tôi.

Vậy mọi chuyện đã diễn biến ra sao? Trong cả hai tình huống có kiểm soát, chúng tôi nhận ra cả người chơi “phí sức” và “không phí sức” đều thể hiện khả năng giải quyết các câu đố toán học như nhau – đồng nghĩa sự đuối sức không hề làm suy giảm khả năng giải toán căn bản của họ. Nhưng trong hai tình huống “máy hủy giấy” (khi họ có thể gian lận), mọi thứ đã thay đổi. Những người viết bài không dùng chữ cái “x” và “z” và sau đó hủy bảng trả lời đã tự cho phép mình gian lận một chút, và báo cáo nhiều hơn 1 đáp án chính xác. Nhưng trong cùng tình huống trên, những người chơi trước đó đã trải qua thử thách viết bài không dùng chữ cái “a” và “n” đã mắc bẫy một cách ngọt ngào: họ báo cáo đã giải được nhiều hơn 3 đáp án đúng. Có thể thấy, nhiệm vụ càng hao phí sức bao nhiêu, người chơi càng muốn gian lận bấy nhiêu.

Kết quả trên đã chứng minh điều gì? Nói chung, nếu ý chí của bạn suy yếu, bạn sẽ gặp nhiều rắc rối hơn trong việc kiểm soát ham muốn bản thân, và trở ngại đó cũng có thể khuất phục bản tính lương thiện của bạn.

Những người bà đã khuất

Qua nhiều năm đứng trên bục giảng, tôi nhận ra dường như cứ đến cuối mỗi học kỳ, lại có lác đác vài người họ hàng của các sinh viên qua đời, và chuyện buồn này chủ yếu xảy ra trong tuần trước bài kiểm tra cuối kỳ, cũng như trước kỳ hạn nộp bài luận. Bình quân cứ mỗi học kỳ, lại có khoảng 10% số sinh viên xin phép tôi gia hạn nộp bài vì người thân của họ vừa mất – thường là bà của họ. Tất nhiên tôi cảm thấy rất buồn và luôn sẵn sàng thông cảm với các sinh viên; và dĩ nhiên, tôi đã cho họ thêm thời gian hoàn thành bài luận. Nhưng vẫn còn đó một câu hỏi: chuyện gì xảy ra trong tuần trước kỳ thi lại gây nguy hại cho người thân của các sinh viên đến vậy?

Hầu hết các giáo sư đều gặp phải hiện tượng khó hiểu tương tự, và tôi đoán đã đến lúc chúng tôi cần đặt nghi vấn về một mối quan hệ nhân quả nào đó giữa các bài kiểm tra và cái chết bất thình lình của những người bà. Và trên thực tế, một nhà nghiên cứu gan dạ đã chứng minh thành công giả thuyết trên. Sau nhiều năm thu thập dữ liệu, Mike Adams (giáo sư môn sinh học tại Đại học Đông Connecticut) đã chứng minh rằng những người bà có khả năng qua đời cao gấp 10 trước kỳ thi giữa kỳ, và cao gấp 90 lần trước kỳ thi cuối kỳ. Không những thế, bà của những sinh viên học hành kém trong lớp còn có nguy cơ tử vong cao hơn – cụ thể, khả năng mất bà của các sinh viên trượt kiểm tra sẽ cao hơn đến 50 lần so với các sinh viên “qua ải.”

Trong một báo cáo phân tích mối liên hệ đáng buồn này, Adams đã lập luận rằng: hiện tượng trên xuất phát từ động cơ bên trong gia đình; cụ thể, những người bà của các sinh viên đã quá quan tâm đến cháu trai, cháu gái của họ, đến nỗi đã lo lắng đến chết vì kết quả của bài kiểm tra. Quả thực, điều này cũng lý giải vì sao những sự kiện đau buồn lại xảy ra thường xuyên hơn trong giờ phút then chốt, đặc biệt khi tương lai của các sinh viên bị đe dọa. Với kết quả trên, rõ ràng nếu đứng từ quan điểm chính sách cộng đồng, những người bà – đặc biệt là bà của các sinh viên thi trượt – sẽ cần được theo dõi sâu sát hơn về các dấu hiệu bệnh lý trong những tuần trước kỳ thi cuối kỳ. Một khuyến cáo nữa chính là: những người cháu của họ – một lần nữa, đặc biệt lưu ý các sinh viên có thành tích

kém trong lớp – tuyệt đối không được nói với bà của mình về thời gian diễn ra kỳ kiểm tra, cũng như thành tích học tập của họ tại lớp.

Tuy có vẻ như chính những động cơ bên trong gia đình đã dẫn đến các sự kiện đau lòng trên, nhưng vẫn còn một cách lý giải khác cho cơn bệnh dịch đang cướp đi sinh mạng của người thân các sinh viên hai lần mỗi năm. Nguyên nhân đó có thể liên quan đến việc các sinh viên thiếu sự chuẩn bị để rồi bắt đầu vật lộn nhằm níu kéo thêm thời gian, mà chẳng có nguy cơ nào thật sự đe dọa đến tính mạng của những người phụ nữ cao tuổi. Trong trường hợp đó, chúng tôi sẽ tự hỏi vì sao các sinh viên này bỗng dưng lại sẵn sàng "mất" bà của họ đến thế (trích từ e-mail gửi các giáo sư) khi mùa thi đến.

Có thể đến cuối học kỳ, các sinh viên đã hoàn toàn kiệt sức sau hàng tháng ròng học tập; và hạn chót đã đuổi đến chân, họ đã đánh mất đi phần nào lương tâm, và từ đó chẳng thèm thương xót cho sinh mạng người bà của họ. Nếu chuyển trọng tâm của kỳ thi sang ghi nhớ một dãy số dài hay cho sinh viên bước qua một chiếc bánh sô-cô-la, chúng ta sẽ dễ dàng hình dung hàng tháng trời ăn ngủ với sách vở đã khiến các sinh viên nói dối rằng bà của họ vừa mất, chỉ nhằm giải tỏa bớt áp lực ra sao (tuy đó không phải cái cớ để lừa dối một vị giáo sư).

Dù sao đi nữa, tôi cũng xin gửi lời đến tất cả những người bà đáng kính: hãy giữ gìn sức khỏe trong mùa thi cử.

Đỏ, xanh lá và xanh dương

Chúng ta đã biết rằng sự đuối sức sẽ tước đi của chúng ta sức mạnh lý trí cũng như khả năng hành động có đạo đức.

Mặc dù vậy, trong cuộc sống chúng ta vẫn có thể tự loại bản thân khỏi những tình huống thôi thúc ta hành xử phi đạo đức. Nếu ta thậm chí đã phần nào ý thức được khuynh hướng hành động bất chính khi chịu áp lực, chúng ta có thể cảnh giác với điều đó và tránh được mọi cám dỗ. (Chẳng hạn, dưới góc độ ăn kiêng, tránh né cám dỗ đồng nghĩa chúng ta sẽ kiên quyết không đi ăn khi cảm thấy đói.)

Trong thí nghiệm kế tiếp của chúng tôi, người tham gia sẽ lựa chọn có hay không tự đặt mình vào tình thế bị thôi thúc gian lận ngay từ ban đầu. Một lần nữa, chúng tôi lại chia họ thành hai nhóm: một "phí sức", một không. Tuy nhiên, lần này chúng tôi đã áp dụng một phương pháp gây tổn hao sức mạnh tinh thần mang tên "nhiệm vụ Stroop."

Trong nhiệm vụ này, chúng tôi sẽ giới thiệu với người tham gia một bảng tên màu gồm 5 cột và 15 dòng (tổng cộng 75 từ). Các từ trên bảng thể hiện tên các màu – đỏ, xanh lá và xanh dương – được viết bằng một trong ba loại màu đã cho và sắp xếp không theo thứ tự. Khi danh sách trên chuyển đến trước mặt người chơi, chúng tôi sẽ yêu cầu họ đọc lớn tên màu sắc của mỗi từ trong danh sách. Yêu cầu rất đơn giản: "Nếu một từ viết bằng mực đỏ, thì bất kể từ đó là gì, bạn sẽ hô 'đỏ.' Nếu từ đó có màu xanh lá, bạn cũng sẽ hô 'xanh lá.' Và cứ thế tiếp tục. Hãy cố gắng đọc càng nhanh càng tốt. Mỗi lần đọc sai, hãy lặp lại từ vừa rồi đến khi đọc đúng."

Đối với người chơi trong tình huống "không phí sức," danh sách sẽ được sắp xếp sao cho tên màu trùng với màu sắc tương ứng (chẳng hạn, từ "xanh lá" sẽ được viết bằng mực "xanh lá"). Ngược lại, người tham gia trong tình huống "phí sức" cũng nhận được chỉ dẫn tương tự, nhưng danh sách các từ lại có điểm khác biệt then chốt – màu mực không trùng với tên màu (chẳng hạn, từ "xanh dương" sẽ viết bằng mực xanh lá, và người chơi sẽ phải hô "xanh lá").

Để tự mình thử nghiệm tình huống "không phí sức" trong thí nghiệm trên, hãy chuyển sang "nhiệm vụ Stroop" bên phụ trang màu đối diện và tính xem bạn mất bao nhiêu thời gian để đọc hết các từ trong danh sách "Tên màu tương ứng." Sau khi hoàn thành, hãy chuyển trang và thử tiếp tình huống "phí sức" bằng cách tính xem bạn mất bao nhiêu thời gian để đọc hết các từ trong danh sách "Tên màu không tương ứng."

Bạn mất bao lâu cho hai nhiệm vụ trên? Nếu bạn giống với hầu hết những người tham gia của chúng tôi, bạn sẽ đọc hết danh sách tương ứng (tình huống "không phí sức") trong khoảng 60 giây; nhưng với danh sách không tương ứng (tình huống "phí sức"), độ

khó sẽ cao hơn từ ba đến bốn lần, và cũng tiêu tốn từng ấy thời gian.

Nghịch lý thay, trở ngại trong việc đọc tên các màu trong danh sách không tương ứng lại bắt nguồn chính từ khả năng đọc của chúng ta. Đối với những ai hay đọc sách báo, nghĩa của từ vừa đọc sẽ xuất hiện rất nhanh trong tâm trí họ, và phát sinh phản ứng (hầu như ngay lập tức) đọc tên tương ứng của từ chứ không phải màu mực. Chúng ta thấy từ “đỏ” có màu xanh lá và tự dưng muốn hô “đỏ!” Nhưng đó không phải điều nhiệm vụ yêu cầu, nên chúng ta phải tốn thêm chút công sức rút lại câu trả lời và đổi sang màu mực. Bạn sẽ không nhận ra hiện tượng trên khi thực hiện nhiệm vụ, và bạn sẽ hứng chịu sự tổn hao về mặt tinh thần do phải liên tục rút lại các câu trả lời tự động lóe lên trong tâm trí, và thay chúng bằng những đáp án có kiểm soát, tốn sức (và chính xác) hơn.

Sau khi hoàn thành hai nhiệm vụ Stroop dễ – hoặc khó, mỗi người chơi sẽ có cơ hội tham gia một bài trắc nghiệm về lịch sử trường Đại học bang Florida. Bài kiểm tra sẽ gồm các câu hỏi như “Trường thành lập khi nào?” và “Đội bóng bầu dục của trường đã mấy lần tham gia Giải Vô địch Quốc gia từ năm 1993 đến 2001?” Bài trắc nghiệm sẽ bao gồm tổng cộng 50 câu hỏi, mỗi câu có 4 phương án lựa chọn, và người tham gia sẽ được nhận thưởng dựa trên kết quả của họ. Người tham gia cũng được thông báo rằng: sau khi trả lời hết các câu hỏi, họ sẽ được phát một bảng trả lời khoanh lựa chọn để chuyển hết các câu trắc nghiệm sang đó, làm lại bài trắc nghiệm một lần nữa, và chỉ nộp duy nhất bảng trả lời để nhận thưởng.

Hãy thử hình dung bạn là một sinh viên đang nắm trong tay cơ hội gian lận. Bạn vừa hoàn thành xong nhiệm vụ Stroop khó nhọc (cả trong tình huống “phí sức” lẫn “không phí sức”). Và ngay sau đó vài phút, bạn phải trả lời tiếp các câu hỏi trắc nghiệm, trong khi thời gian dành cho chúng vừa hết. Bạn tiến đến giám sát viên và nhận một bảng trả lời để tiếp tục chuyển hết các câu trắc nghiệm sang theo đúng quy định.

“Tôi xin lỗi,” giám sát viên nói, một cách khó xử. “Tôi sắp hết bảng trả lời rồi! Tôi chỉ còn một bảng chưa đánh dấu và một bảng đã đánh

dấu.” Cô bảo với bạn rằng sẽ cố gắng xóa hết các dấu khoanh trong bảng đã đánh dấu, nhưng các câu trả lời vẫn sẽ hiện rõ. Bực bội với bản thân mình, cô thú nhận rằng cô hy vọng chỉ phải giám sát thêm một buổi trắc nghiệm nữa sau phần của bạn trong ngày hôm nay. Tiếp đó, cô quay sang bạn và hỏi: “Vì anh là người nộp bài trước trong hai người tham gia cuối cùng, anh có thể chọn một trong hai bảng trả lời: bảng chưa khoanh hoặc bảng đã khoanh.”

Tất nhiên, bạn biết rằng nếu chọn bảng đã khoanh câu trả lời, bạn sẽ có lợi thế lớn nếu quyết định gian lận. Bạn sẽ làm thế chứ? Có thể bạn sẽ chọn bảng này vì lòng thương xót: bạn muốn giúp đỡ giám sát viên để cô không phải lo lắng thêm về điều đó nữa. Nhưng có thể bạn chọn bảng đã khoanh chỉ vì muốn gian lận. Hoặc có thể bạn nghĩ rằng việc chọn bảng đã khoanh sẽ thôi thúc bạn gian lận, nên bạn quyết định từ chối vì muốn làm người trung thực, cao thượng và đạo đức. Nhưng dù lựa chọn ra sao, bạn cũng phải chuyển hết đáp án vào bảng trả lời và nộp lại cho giám sát viên – người sẽ trả thưởng cho bạn dựa trên kết quả.

Liệu những người tham gia bị vắt sức có tự giải cứu họ khỏi tình huống bị cám dỗ, hay sẽ có khuynh hướng thuận theo chúng? Hóa ra, khả năng họ lựa chọn bảng trả lời khuyến khích gian lận lại cao hơn những thành viên “không phí sức.” Do hậu quả từ sự đuối sức, họ đã phải gánh chịu gấp đôi nỗi bực bội: vì vậy, họ có khuynh hướng lựa chọn bảng trả lời đã đánh dấu cao hơn, và (như chúng ta đã thấy trong thí nghiệm trước) họ cũng sẵn sàng gian lận nhiều hơn nếu có thể. Khi kết hợp giữa hai phương thức gian lận trên, chúng tôi mới nhận ra mình đã trả thưởng cho những người tham gia “phí sức” cao hơn 197% so với các thành viên còn lại.

Đuối sức trong đời sống hàng ngày

Hãy hình dung bạn đang trong chế độ ăn kiêng đạm-và-rau; đồng thời, bạn đang trên đường đi chợ vào cuối ngày. Bạn bước vào siêu thị, bụng đói cồn cào, và ngửi thấy mùi bánh mì nóng phảng phất từ quầy bánh. Bạn trông thấy quầy dứa tươi đang hạ giá; nhưng dù rất thèm muốn, bạn cũng không thể động đến chúng. Bạn đẩy xe đến quầy thịt để mua ít thịt gà. Cua bể trông rất ngon, nhưng vì chúng

chứa quá nhiều carbohydrate nên bạn cũng đành bỏ qua. Bạn chọn rau diếp và cà chua cho món salad, và tiếp tục dằn lòng trước bánh mì nướng pho-mát tỏi. Bạn tiến đến quầy thu ngân và thanh toán. Bạn rất hài lòng về bản thân và khả năng kháng cự lại cám dỗ của mình. Sau đó, bạn an toàn rời cửa hàng và trở lại xe; bất chợt, bạn bước ngang một xe bán bánh dạo của trường học, và cô bé xinh xắn lập tức mời bạn một chiếc sô-cô-la hạnh nhân miễn phí.

Đến lúc này, do đã hiểu thấu về sự đuối sức, bạn có thể đoán biết những nỗ lực can trường hòng chống lại cám dỗ sẽ khiến bạn hành động ra sao: bạn nhất định sẽ từ bỏ tất cả và cắn lấy một miếng. Sau khi nếm thử miếng sô-cô-la ngon lành và để nó tan chảy trên đầu lưỡi khô khốc, bạn chắc chắn sẽ không thể bỏ đi. Vì bạn đã sẵn sàng chết vì miếng kế tiếp. Do vậy, bạn quyết định mua hết sô-cô-la hạnh nhân đủ cho một gia đình tám miệng ăn, và xơi hết một nửa trước khi về đến nhà.

GIỜ HÃY NGHĨ ĐẾN các trung tâm mua sắm. Giả sử bạn đang cần một đôi giày dạo phố mới. Trong lúc băng từ quầy Neiman Marcus đến quầy Sears, giữa một hàng dài các "bộ cánh" bóng bẩy đầy cám dỗ, bạn sẽ được nhìn ngắm tất thảy những thứ bạn muốn, nhưng chúng đều không thật sự cần thiết. Kia là bộ áo lưới mới bạn luôn thèm khát, kia nữa là chiếc áo khoác giả lông cừu cho mùa đông sắp đến, cùng chiếc vòng cổ vàng sáng lóa dành cho bữa tiệc bạn nhất định sẽ tham dự vào Đêm Giao thừa. Tất cả những món đồ bạn lướt qua chúng ngoài cửa sổ và quyết định không mua bỗng trở thành những con sóng dồn; chúng sẽ dần bào mòn chút ý chí còn sót lại trong bạn, và đảm bảo bạn sẽ chìm đắm trong cám dỗ ngay phút chót.

Là con người và dễ động lòng trước cám dỗ, tất cả chúng ta đều cam chịu cùng một nỗi đau. Khi phải ra những quyết định phức tạp trong suốt ngày dài (hầu hết chúng đều phức tạp và nặng nề hơn hẳn trò chơi gọi tên màu của từ không tương ứng), chúng ta sẽ nhận thấy bản thân liên tục rơi vào tình trạng giằng xé giữa lý trí và ham muốn. Và khi cần đến những quyết định quan trọng (như vấn đề sức khỏe hay hôn nhân), chúng ta sẽ phải hứng chịu cơn giằng

co khủng khiếp hơn gấp bội. Song, mỉa mai thay, tất thảy những nỗ lực hòng kìm nén ham muốn và giữ vững thế tự chủ chỉ khiến chúng ta yếu đuối hơn trước cám dỗ.

GIỜ BẠN ĐÃ hiểu hơn về những ảnh hưởng của sự đuối sức, vậy bạn có thể làm gì để đương đầu với vô số cám dỗ trong cuộc sống? Dưới đây là phương pháp do Dan Silverman – một người bạn của tôi và là nhà kinh tế thuộc Đại học Michigan – đề xuất; anh cũng là người phải đối diện với thứ cám dỗ nguy hiểm nhất mỗi ngày.

Dan và tôi từng là đồng nghiệp tại Học viện Nghiên cứu Nâng cao Princeton. Học viện này là nơi chốn lý tưởng dành cho những nhà nghiên cứu may mắn; họ có thể dành cả năm trời không phải bận tâm suy nghĩ, tản bộ dưới những cánh rừng và được ăn uống no say. Mỗi ngày, sau khi dành cả buổi sáng để chăm lo cho cuộc sống, khoa học, nghệ thuật cũng như mọi lý do phải bận tâm đến chúng, chúng tôi lại cùng nhau thưởng thức một bữa trưa thịnh soạn – gồm có ức vịt dọn cùng cháo ngô và mũ nấm men. Mỗi thực đơn trưa đều đi kèm với một món tráng miệng tuyệt vời: như kem tươi, bánh flan, bánh pho-mát New York hay bánh sô-cô-la ba tầng phủ kem quả mâm xôi. Chỉ tiếc cho cậu Dan tội nghiệp – một anh chàng nghiện đồ ngọt rất nặng. Bản thân là một nhà kinh tế khôn ngoan, sáng suốt và dám khiêu chiến với cholesterol, Dan cũng hiểu rằng anh không được phép ăn tráng miệng mỗi ngày.

Dan đã suy nghĩ rất lung về vấn đề của mình và kết luận rằng: khi đối diện với cám dỗ, một cá nhân sáng suốt đôi lúc cũng nên ngừng kháng cự. Vì sao? Vì nhờ thế, cá nhân sáng suốt đó sẽ có thể giữ mình không phải gánh chịu quá nhiều áp lực, và vẫn đủ mạnh mẽ trước bất kỳ cám dỗ nào xảy đến trong tương lai. Nên đối với Dan, người luôn chú ý đề phòng trước những cám dỗ trong tương lai, món tráng miệng luôn là lạc thú của riêng anh mỗi ngày. Và quả thực, anh đã cùng Emre Ozdenoren và Steve Salant công bố một bài viết học thuật nhằm chứng minh cho phương pháp trên.

TRONG MỘT LƯU Ý quan trọng khác: nhìn chung, các thí nghiệm về sự đuối sức nói trên đã chứng minh rằng, “chúng ta đều dễ dàng nhận ra bản thân đang bị cám dỗ hàng ngày, và khả năng chống đỡ

trước cám dỗ cũng sẽ dần suy yếu sau những lần kháng cự liên tiếp.” Nếu thật sự nghiêm túc về việc giảm cân, chúng ta phải dọn sạch đồ ngọt, đồ béo, đồ mặn và thực phẩm chế biến khỏi các ngăn tủ và tủ lạnh, đồng thời tập cho khẩu vị quen dần với thực phẩm tươi. Chúng ta làm thế không chỉ vì biết rõ khoai tây chiên và bánh ngọt sẽ gây hại cho chính chúng ta, và còn vì hiểu rằng nếu phó mặc cho bản thân đối diện trước cám dỗ mỗi ngày (như những lần mở tủ hay tủ lạnh), chúng ta sẽ khó lòng đánh bại chúng và mọi cám dỗ khác trong suốt ngày dài.

“Thấu hiểu sự đuối sức” cũng đồng nghĩa chúng ta nên mạnh dạn đối diện với những tình huống đòi hỏi sự tự chủ (trong phạm vi khả năng của bản thân) khi vừa bắt đầu ngày mới – chẳng hạn như tiếp nhận một đề án cực kỳ nhạt nhẽo ở sở làm – trước khi trở nên quá tải. Tất nhiên, đây không phải nhiệm vụ dễ thực hiện, bởi luôn có vô số yếu tố xung quanh (như các quầy bar, kênh mua sắm trên mạng, Facebook, YouTube hay trò chơi trực tuyến) chỉ chực chờ lôi kéo và vắt kiệt sức chúng ta; và đó cũng là nguyên nhân chúng luôn thành công.

Song, chúng ta vẫn không thể tránh khỏi mọi nguy cơ khiến ta đánh mất sự tự chủ. Như vậy, liệu có hy vọng nào còn sót lại? Sau đây là một đề xuất: mỗi khi phát hiện bản thân khó lòng trốn tránh khi phải đương đầu trước cám dỗ, chúng ta có thể lựa chọn “lướt qua” ham muốn như một chiến lược khôn ngoan hơn, trước khi tiến đủ gần để bị cám dỗ đánh bại. Lời khuyên trên quả thực khó chấp nhận, nhưng trên thực tế, tránh né hoàn toàn cám dỗ bao giờ cũng dễ dàng hơn tìm cách đối phó với tàn dư của chúng. Và nếu không làm được điều đó, ta vẫn có thể chống lại cám dỗ trong khả năng của mình – chẳng hạn như đếm đến 100, hát một bài hát, hoặc đề ra một kế hoạch hành động và bám sát nó. Nhờ thế, chúng ta có thể thủ sẵn bên mình một số mánh khóe nhằm vượt qua cám dỗ, cũng như tự trang bị tốt hơn khi phải đương đầu với ham muốn trong tương lai.

CUỐI CÙNG, TÔI CẦN PHẢI lưu ý rằng đôi khi sự đuối sức cũng có tác dụng tốt. Thỉnh thoảng, chúng ta sẽ cảm thấy mình đang kiểm soát bản thân quá nhiều, mình phải đối mặt với vô số ràng buộc, và

vẫn chưa thể tự do theo đuổi những ham muốn bản năng. Đôi khi, dường như chúng ta chỉ cần thôi tỏ ra người lớn, thôi tỏ ra có trách nhiệm và tự tháo bỏ gông cùm. Vậy nên, tôi sẽ tiết lộ một mẹo nhỏ: lần tới, nếu bạn thật sự muốn giải phóng tất cả và nuông chiều bản ngã của mình, thì trước hết hãy thử làm bản thân kiệt sức bằng cách viết một trang tự truyện không dùng đến chữ cái “a” và “n”. Sau đó, hãy đến khu mua sắm, thử hết bộ này đến bộ khác nhưng đừng mua bất cứ món nào. Cuối cùng, với tất cả ý chí bị vắt kiệt, hãy đặt bản thân vào một tình huống cám dỗ bạn ưng ý nhất và “để mọi thứ thật tự nhiên.” Và hãy nhớ: đừng sử dụng mẹo này quá thường xuyên.

VÀ NẾU BẠN THẬT SỰ CẦN một lời biện minh chính đáng để đầu hàng cám dỗ hết lần này đến lần khác, hãy áp dụng lý thuyết “buông thả bản thân có ý thức” của Dan như tấm vé sau cùng.

Chương 5

Vì sao dùng hàng giả lại khiến chúng ta lừa dối nhiều hơn

Tôi sẽ kể bạn nghe về màn ra mắt của tôi trong giới thời trang. Khi Jennifer Wideman Green (một người bạn của tôi từ thời trung học), chuyển đến sống tại New York, cô đã gặp gỡ một số nhân vật trong ngành thời trang. Nhờ cô, đã đã có dịp làm quen với Freeda Fawal-Farah – người hiện đang làm việc cho Harper's Bazaar, một thương hiệu vàng trong giới thời trang. Vài tháng sau, Freeda đã mời tôi đến phát biểu tại một tạp chí; và trước viễn cảnh được nói chuyện giữa đám đông, tôi đã nhận lời.

Trước khi bắt đầu bài phát biểu, Freeda đã phổ biến nhanh cho tôi về thời trang khi cả hai cùng thưởng thức latte trên một quán cà phê ban công, với hướng nhìn xuống chiếc thang cuốn tòa nhà trung tâm Manhattan từ trên cao. Freeda đã tóm tắt cho tôi những điểm chính trên trang phục của các phụ nữ đi ngang qua chúng tôi, bao gồm "nhãn hiệu họ khoác trên người" cũng như "bộ cánh và đôi giày họ mang sẽ nói lên phong cách của họ." Tôi nhận ra Freeda đã không bỏ sót bất kỳ chi tiết nào – thực chất, nó không khác gì một buổi phân tích thời trang; thật đáng kinh ngạc, cứ như tôi đang chứng kiến một người quan sát chim lão luyện phân biệt từng điểm khác nhau nhỏ nhất trên mỗi loài vậy.

Khoảng ba mươi phút sau, tôi nhận ra mình đã đứng trên sân khấu, trước một thính phòng gồm toàn những chuyên gia thời trang danh tiếng. Thật là một niềm vui sướng vô hạn khi được nhiều phụ nữ quyến rũ và ăn mặc đẹp vây quanh đến vậy. Mỗi người đều trông như một mỹ vật trưng bày trong bảo tàng: từ phục sức, cách trang điểm cho đến – lẽ tất nhiên – những đôi giày lộng lẫy. Nhờ được Freeda hướng dẫn, tôi đã có thể nhận ra một số thương hiệu nổi tiếng trên các hàng ghế. Thậm chí, tôi còn phân biệt được dụng ý thời trang toát lên từ mỗi bộ trang phục.

Tôi không rõ vì sao các chuyên gia thời trang này lại muốn tôi xuất hiện trên sân khấu hay họ mong đợi sẽ nghe được gì từ tôi. Tuy vậy,

chúng tôi vẫn khá hợp ý nhau. Tôi đã thảo luận về cách thức con người chúng ta ra quyết định, cách chúng ta so sánh giá cả để tìm hiểu một mặt hàng đáng giá đến đâu, hay cách chúng ta so sánh bản thân với những người khác. Khán giả cười giòn giã đúng như tôi mong đợi; họ cũng đặt ra những câu hỏi sâu sắc, và đóng góp vô số ý tưởng thú vị. Khi tôi kết thúc bài diễn thuyết, Valerie Salembier, biên tập viên tờ Harper’s Bazaar, đã bước lên sân khấu, ôm lấy tôi đầy cảm kích – và dành tặng tôi một chiếc túi dạo phố màu đen hiệu Prada vô cùng sành điệu.

SAU KHI CHÀO TẠM BIỆT, tôi rời tòa soạn cùng chiếc túi Prada mới và xuống phố chính để kịp tham gia buổi gặp gỡ tiếp theo. Do vẫn còn chút thời gian, tôi quyết định sẽ đi bộ. Trong lúc thơ thẩn, tôi không thể ngừng nghĩ về chiếc túi da lớn màu đen đang khoác trên vai với logo Prada hoành tráng và nổi bật. Tôi căn vặn bản thân: mình có nên đeo chiếc túi mới và để logo quay ra phía ngoài không? Như vậy, mọi người có thể nhìn thấy và tỏ ra ngưỡng mộ (hoặc tự hỏi làm thế nào một gã diện quần bò xanh với giày thể thao đỏ lại có thể sắm nổi nó). Hoặc có lẽ tôi nên quay logo vào trong, để không ai có thể nhận ra nó là một chiếc túi Prada? Sau cùng, tôi đã quyết định giấu nó vào trong.

Mặc dù tôi khá chắc rằng nếu logo bị giấu, sẽ không ai nhận ra đây là một chiếc túi Prada; và dẫu cho không hề nghĩ mình là một người quan tâm đến thời trang, tôi vẫn cảm thấy điều gì đó khang khác. Tôi cứ liên tục băn khoăn về thương hiệu của chiếc túi. Tôi đang diện hàng Parada! Và nó khiến tôi cảm thấy khác biệt. Tôi đứng thẳng lưng hơn một chút và sải bước với dáng vẻ đường hoàng. Tôi tự hỏi “nếu mình dùng đồ lót hiệu Ferrari thì sao?” Tôi sẽ cảm thấy hăng hái hơn? Tự tin hơn? Nhạy bén hơn? Và nhanh nhẹn hơn chăng?

Tôi tiếp tục dạo bước qua khu Hoa kiều, cảm nhận thứ không khí hối hả, nhộn nhịp cùng mùi thức ăn và những tiểu thương bày bán hàng hóa của họ dọc Đường Canal. Cách đó không xa, tôi nhận thấy một cặp đôi quyến rũ, trẻ trung đang ngắm cảnh. Một anh chàng người Hoa tiến đến họ. “Túi xách, mời mua túi xách!” anh mời gọi, hướng đầu về phía cửa hàng nhỏ của mình. Ban đầu, họ không có phản

ứng gì. Phải đến một lúc sau, người phụ nữ mới lên tiếng: “Anh có hàng Prada không?”

Người bán hàng gật đầu. Tôi quan sát cô gái thủ thỉ với anh chàng đi cùng. Anh này mỉm cười với cô, và họ theo người đàn ông đến quầy hàng.

Chiếc túi Prada mà họ nhắc đến, tất nhiên, không phải hàng Prada chính hiệu. Cả cặp kính thời thượng giá 5 đô-la gắn mác Dolce&Gabbana trên quầy cũng thế. Và những lọ nước hoa hiệu Armani bày bán trên vỉa hè ư? Hàng giả tất.

Từ lông chồn Ermine đến Armani

Đến đây, ta hãy tạm ngưng một chút và nhìn lại lịch sử của ngành phục trang, đặc biệt đối với hiện tượng được các nhà xã hội học định nghĩa là “tín hiệu bên ngoài” – hay cách thức chúng ta thể hiện bản thân với người khác qua những gì khoác trên người. Từ xa xưa, luật pháp La Mã cổ đại đã bao gồm những quy định được gọi chung là “luật hạn chế cá nhân,” và tiếp tục được chắt lọc qua nhiều thế kỷ để trở thành những điều luật áp dụng tại hầu hết các nước châu Âu. Trong đó, có những điều luật quy định rõ mỗi cá nhân nên mặc trang phục gì dựa trên địa vị và đẳng cấp của họ. Những điều luật này cũng được thể hiện vô cùng chi tiết. Đơn cử, tại Anh Quốc thời Phục hưng, chỉ có tầng lớp quý tộc mới được khoác các loại lông thú, vải vóc hay trang sức hạt cườm nhất định trên cơ thể; tương tự, giai cấp thượng lưu tất nhiên phải mặc trang phục kém bắt mắt hơn họ.

Một số nhóm tầng lớp còn được phân biệt cụ thể hơn nhằm tránh nhầm lẫn với những thành phần “đáng kính”. Chẳng hạn, gái làng chơi phải đội mũ trùm có sọc để tỏ dấu hiệu về sự “nhơ nhuốc” của họ, và các tín đồ dị giáo đôi lúc cũng buộc phải đeo những miếng băng gắn kèm các bó gỗ nhằm ngụ ý rằng họ có thể bị – hoặc nên bị – thiêu sống đến chết. Điều này đồng nghĩa một gái điếm có thể che giấu thân phận bằng cách bước ra phố mà không đội mũ sọc trên đầu, như thể cô ta đang mang một cặp kính Gucci giả vậy. Những người “ăn mặc vượt quá đẳng cấp” nói trên đã lừa dối mọi người một cách âm thầm, nhưng trực tiếp. Tuy ăn mặc vượt quá đẳng cấp

không phải là hình thức vi phạm nghiêm trọng, nhưng với những ai phá luật, họ sẽ bị phạt gậy hoặc trừng trị bằng nhiều cách khác.

Điều tưởng chừng như là trạng thái cưỡng bách tâm lý đến mức ám ảnh và lố bịch từ phía giai cấp thượng lưu, trên thực tế, lại chính là nỗ lực của thành phần này nhằm đảm bảo họ sẽ trở thành hình mẫu họ tự gán cho bản thân – hay một cơ chế được lập ra nhằm loại bỏ sự vô trật tự và hỗn loạn. (Nó thật sự đã đem lại một số lợi thế mang tính biểu tượng, tuy tôi không ủng hộ việc chúng ta quay lại tập quán này.) Và tuy hệ thống phân biệt đẳng cấp dựa trên phục trang hiện nay của chúng ta không đến nỗi quá khắt khe như trong quá khứ, nhưng khao khát được phô trương cá tính cũng như sự thành đạt của con người thời nay vẫn còn rất mạnh mẽ. Ngày nay, những nhân vật danh giá và hợp mốt đã thay thế áo lông chồn bằng hàng Armani. Và dẫu cho Freeda biết rõ những đôi cao gót Via Spiga vốn không dành cho tất cả mọi người, thì vẫn không thể phủ nhận rằng: tín hiệu chúng ta gửi đi sẽ cung cấp không ít thông tin đến những người xung quanh.

ĐẾN ĐÂY, CÓ THỂ BẠN SẼ cho rằng những người mua hàng giả kém chất lượng sẽ không thật sự gây tổn hại cho nhà sản xuất thời trang, bởi rất nhiều người trong số họ không bao giờ mua hàng thật từ ban đầu. Thế nhưng, đây chính là hệ quả từ tín hiệu bên ngoài. Rốt cuộc, nếu một nhóm người mua khăn quàng Burberry giả hết 10 đô-la, thì nhiều người khác – gồm những người đủ khả năng mua hàng thật và muốn mua chúng – có thể sẽ không sẵn sàng trả gấp 20 lần số tiền đó để sở hữu khăn quàng chất lượng. Trong trường hợp chúng ta nhận thấy ai đó khoác một chiếc áo choàng len hiệu Burberry hay xách túi Louis Vuitton mang hoa văn LV, chúng ta sẽ lập tức hoài nghi liệu họ có mang hàng giả hay không, cũng như giá trị thể hiện từ việc mua hàng thật chất lượng là gì? Giả thiết này cũng đồng nghĩa: những người mua hàng giả sẽ giảm bớt hiệu ứng từ tín hiệu bên ngoài, đồng thời làm hao mòn tính xác thực từ sản phẩm thật (cũng như người mang chúng). Đó cũng là lý do các nhà bán lẻ và chuyên gia thời trang rất quan tâm đến hàng giả.

KHI NGẪM LẠI kinh nghiệm về chiếc túi Prada, tôi tự hỏi: phải chăng vẫn còn những ảnh hưởng tâm lý khác liên quan đến hàng giả vượt ngoài phạm vi của tín hiệu bên ngoài? Lúc ấy, tôi đang ở khu Hoa kiều, tay khoác chiếc túi Prada chính hãng và chứng kiến người phụ nữ bước ra từ cửa hàng với một chiếc túi giả trên tay. Bất chấp sự thật rằng tôi không hề chọn chiếc túi hay trả tiền mua nó, tôi vẫn cảm giác được sự khác biệt rất lớn giữa cách hai người chúng tôi gắn kết với chiếc túi của mình.

Hiểu rộng hơn, tôi đã bắt đầu thắc mắc về mối quan hệ giữa những thứ chúng ta khoác trên người với cách chúng ta hành xử; từ đó, tôi đã liên hệ đến thuật ngữ được các nhà xã hội học gọi là "sự tự biểu hiện." Nguyên lý cơ bản của sự tự biểu hiện chính là: dù suy nghĩ như thế nào, chúng ta vẫn không định hình rõ chúng ta là ai. Nói chung, chúng ta tin rằng bản thân luôn có quan điểm riêng về thị hiếu cũng như nhân cách của chính chúng ta; nhưng thực chất, chúng ta không thể hiểu rõ chính mình (và hiển nhiên cũng không rõ như chúng ta vẫn nghĩ). Trái lại, chúng ta đang quan sát bản thân giống với cách chúng ta quan sát và phán xét hành vi của người khác – từ đó nghiệm ra chúng ta là ai và "trông ra sao" từ hành vi của mình.

Ví dụ, hãy tưởng tượng bạn gặp một người ăn xin trên phố. Thay vì phớt lờ hay cho tiền anh ta, bạn quyết định sẽ mua cho anh một chiếc bánh mì kẹp. Bản thân hành động này không định nghĩa con người bạn, hay nhân cách của bạn, nhưng đã thể hiện một việc làm chứng minh cho lòng trắc ẩn và vị tha của bạn. Giờ đây, với "dữ liệu mới" này, bạn sẽ càng tin tưởng hơn lòng bác ái của mình.

Đó là cách sự tự biểu hiện xảy ra trong đời thực. Nguyên lý tương tự cũng được áp dụng đối với các phụ kiện thời trang. Khoác một chiếc túi Prada chính hiệu – dù chẳng ai biết đó là hàng thật – sẽ khiến chúng ta suy nghĩ và hành động khác với khi mang một chiếc túi giả. Điều này dẫn đến các câu hỏi sau: Liệu việc mang hàng giả có khiến chúng ta kém trung thực hơn hay không? Và có khi nào những phục sức giả này sẽ gây ra ảnh hưởng xấu mà chính chúng ta cũng không ngờ tới.

Gọi tên hàng hiệu Chloé

Tôi quyết định gọi cho Freeda và kể với cô mối quan tâm gần đây của tôi đối với thời trang cao cấp. (Tôi đoán cô còn ngạc nhiên hơn tôi.) Trong cuộc trò chuyện, Freeda đã hứa sẽ thuyết phục một nhà tạo mẫu cho phép tôi mượn một số sản phẩm để tiến hành thí nghiệm. Vài tuần sau, tôi nhận được một bưu phẩm từ nhãn hàng Chloé – gồm 20 chiếc túi xách và 20 cặp kính râm. Lời nhắn kèm theo bưu phẩm cũng cho biết mỗi chiếc túi có giá trị khoảng 40 nghìn đô-la, còn kính râm là 7 nghìn đô-la.

Với những phục sức nóng bỏng trong tay, tôi đã cùng Francesca Gino và Mike Norton (giáo sư Đại học Harvard) tiến hành kiểm chứng giả thiết sau: liệu người tham gia thí nghiệm có hành xử khác biệt khi họ mang hàng giả và hàng thật hay không. Nếu người tham gia cảm thấy rằng việc mang hàng giả sẽ gợi nên sự thiếu ngay thẳng từ hình tượng cá nhân (ngay cả đối với chính họ), thì chúng tôi tự hỏi liệu họ có bắt đầu cho rằng bản thân mình cũng kém trung thực hơn hay không. Và với nhận thức về bản thân đã bắt đầu lung lay, khả năng họ tiếp tục sa vào con đường gian dối sẽ cao đến mức nào?

Nhờ sử dụng các phụ kiện Chloé làm mồi nhử, chúng tôi đã tuyển được rất nhiều nữ học viên thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA) tham gia thí nghiệm. (Chúng tôi tập trung vào phụ nữ không vì cho rằng họ khác với nam giới về mặt đạo đức – trên thực tế, tất cả những thí nghiệm trước đây của chúng tôi đều không phát hiện điểm khác biệt nào liên quan đến giới tính – mà bởi những phụ kiện này đều được thiết kế riêng cho phái đẹp.) Ban đầu, chúng tôi tự hỏi sẽ sử dụng kính râm hay túi xách trong các thí nghiệm đầu tiên; nhưng sau khi nhận ra sẽ hơi khó giải thích với người tham gia lý do chúng tôi muốn họ đeo túi xách diễu quanh tòa nhà, chúng tôi quyết định sẽ dùng kính râm.

MỞ ĐẦU THÍ NGHIỆM, chúng tôi sẽ xếp mỗi thành viên nữ vào một trong ba tình huống: hàng thật, hàng giả và thiếu thông tin. Trong tình huống hàng thật, chúng tôi thông báo rằng họ sẽ được đeo những cặp kính thời thượng chính hiệu Chloé. Trong tình huống

hàng giả, chúng tôi lại tuyên bố họ sẽ được đeo những cặp kính giả trông giống hệt hàng Chloé thật (thực chất toàn bộ những sản phẩm này đều là hàng hiệu McCoy). Cuối cùng, với tình huống thiếu thông tin, chúng tôi sẽ không nói gì về xuất xứ thật của những cặp kính.

Ngay khi người tham gia đeo kính lên mắt, chúng tôi liền dẫn họ đến tiền sảnh và yêu cầu họ quan sát những tấm áp-phích khác nhau cùng khung cảnh ngoài cửa sổ; từ đó, họ có thể đánh giá chất lượng và rút ra trải nghiệm từ hình ảnh trông thấy qua cặp kính. Sau đó, chúng tôi sẽ cho gọi họ đến một căn phòng khác để tiến hành nhiệm vụ tiếp theo. Và hãy thử đoán xem: trong lúc các nữ học viên vẫn còn giữ kính trên mắt, chúng tôi đã trình bày với họ một thí nghiệm cũ – trò chơi ma trận.

Đến đây, hãy thử hình dung bạn là một người tham gia trong nghiên cứu này. Bạn đến trình diện ở phòng thí nghiệm, và ngẫu nhiên được xếp vào tình huống hàng giả. Người giám sát thông báo rằng cặp kính là hàng nhái, và hướng dẫn bạn kiểm tra để xem bạn suy nghĩ thế nào. Bạn được trao một chiếc hộp kính trông rất thật (với đường nét logo vô cùng chính xác!); bạn lấy kính ra, kiểm tra nó, và đeo lên mắt. Khi đeo xong, bạn bắt đầu dạo quanh tiền sảnh, xem xét các tấm áp-phích khác nhau và nhìn ra ngoài cửa sổ. Nhưng trong khi làm thế, điều gì đang diễn ra trong đầu bạn? Bạn có so sánh nó với cặp kính đang để trong xe hay một cặp khác bạn từng làm vỡ? Bạn có nghĩ rằng, “Ái chà, trông có vẻ thuyết phục đấy. Sẽ chẳng ai dám nói rằng nó là hàng giả.” Có thể bạn sẽ cho rằng trọng lượng dường như không đúng hay phần gọng nhựa có vẻ rẻ tiền. Và nếu bạn suy nghĩ về sự “giả tạo” trong phục sức mình đang đeo, liệu điều đó có khiến bạn gian lận nhiều hơn trong trò chơi ma trận hay không? Hay ít hơn? Hay cùng tỷ lệ đó?

Sau đây là điều chúng tôi tìm hiểu được. Như mọi khi, có rất nhiều người gian lận chỉ một số ít câu hỏi. Nhưng trong khi “chỉ có” 30% người chơi trong tình huống hàng thật khai khống về số ma trận họ thực sự giải được, lại có đến 74% người chơi khai khống về con số này trong tình huống hàng giả.

Kết quả trên đã dẫn đến một câu hỏi thú vị khác: Liệu cảm giác giả tạo đoán chừng đến từ món hàng có khiến các nữ học viên gian lận nhiều hơn bình thường hay không? Hay chính logo Chloé đích thực đã khiến các thành viên trong điều kiện đối lập hành xử trung thực hơn? Nói cách khác, điều gì có ảnh hưởng mạnh mẽ hơn: sự tự biểu hiện tiêu cực trong tình huống hàng giả, hay sự tự biểu hiện tích cực trong tình huống hàng thật?

Đó là nguyên nhân vì sao chúng tôi bổ sung tình huống "thiếu thông tin" (hay tình huống có kiểm soát); trong đó, chúng tôi không hề khẳng định những cặp kính trên là hàng thật hay hàng giả. Vậy tình huống thiếu thông tin này đã giúp ích ra sao? Hãy giả sử rằng các nữ học viên đeo kính giả cũng gian lận ở cùng mức độ như những thành viên khác trong tình huống thiếu thông tin. Nếu giả thiết này đúng, ta có thể kết luận rằng hàng giả không hề khiến các học viên trên gian lận hơn mức bình thường, mà chính nhãn hiệu thật mới khiến họ trở nên trung thực hơn. Mặt khác, nếu chúng tôi nhận thấy những người chơi đeo kính Chloé thật gian lận cùng mức độ với các thành viên trong tình huống thiếu thông tin (và thấp hơn người chơi trong tình huống hàng giả), chúng tôi sẽ kết luận rằng nhãn hiệu thật không hề khiến các học viên trung thực hơn bình thường; ngược lại, chính hàng giả đã khiến các phụ nữ này hành xử giả dối.

Hẳn bạn còn nhớ: có 30% người chơi trong tình huống hàng thật và 73% người chơi trong tình huống hàng giả đã nói quá về số ma trận họ thực sự giải được. Còn tình huống thiếu thông tin thì sao? Trong trường hợp này, tỷ lệ gian lận là 42%. Con số này nằm giữa hai kết quả trước, nhưng lại gần hơn với tỷ lệ trong tình huống hàng thật (về mặt thống kê, hai tình huống này thật sự không quá chênh lệch). Kết quả trên đã cho thấy rằng: mang hàng thật sẽ không khiến chúng ta trung thực hơn (hay chí ít cũng không ảnh hưởng đáng kể). Nhưng một khi chúng ta cố ý khoác hàng giả lên người, những ràng buộc về đạo đức sẽ bị nới lỏng đôi chút, và khiến ta dễ dàng dấn sâu hơn vào con đường gian dối.

Vậy tính luân lý trong câu chuyện này là gì? Nếu bạn, hay bạn bè của bạn, hoặc ai đó bạn đang hẹn hò mang hàng giả, hãy cẩn thận!

Hành động gian dối tiếp theo có thể đến nhanh hơn bạn dự kiến.

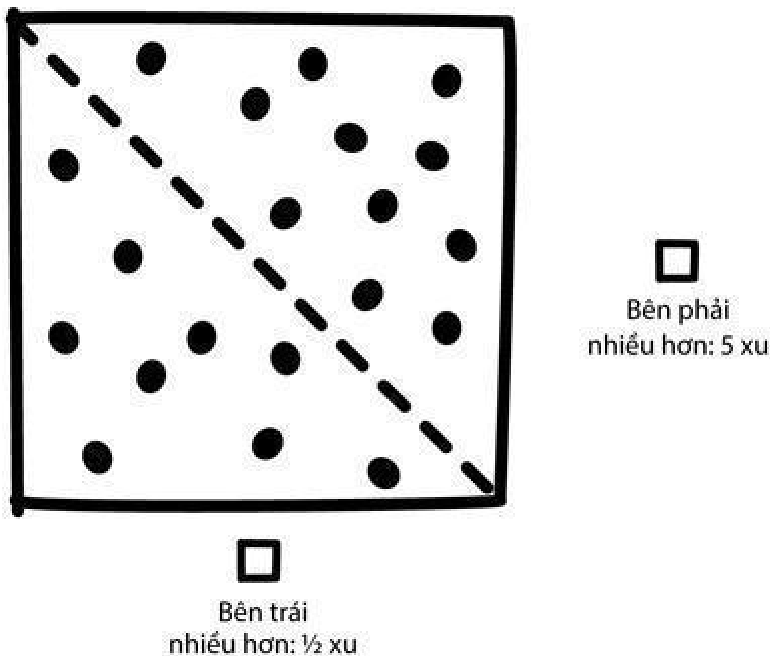
Hiệu ứng "Quái-quỷ-thật"

Đến đây, hãy tạm ngưng ít phút và ngẫm lại về những điều sẽ xảy ra khi bạn ăn kiêng. Trong thời gian đầu, bạn sẽ cố gắng tuân thủ nghiêm túc những nguyên tắc khác nhau của kế hoạch, bao gồm: nửa quả bưởi, một lát bánh mì nướng ngũ cốc và một quả trứng chần cho bữa sáng; gà tây xắt lát và salad không calo cho bữa trưa; hay cá đút lò và bông cải hấp cho bữa tối. Như đã đề cập trong chương trước – "Vì sao chúng ta thở dốc khi mệt mỏi" – lúc này, chắc hẳn bạn đang trong tình trạng "thiếu ăn" trầm trọng. Và rồi, ai đó bỗng trêu ngươi bạn bằng một miếng bánh ngọt. Ngay giây phút bạn đầu hàng trước cám dỗ và cắn miếng đầu tiên, lập trường của bạn đã hoàn toàn thay đổi. Bạn sẽ tự nhủ, "Ôi trời, quái quỷ thật; mình đã phá vỡ kế hoạch rồi, đã thế tội gì không xơi hết cả miếng – và phải thêm cả món bánh pho-mát nướng ngon, đầy đủ rau thơm mà mình đã dằn bụng cả tuần nữa chứ? Mình sẽ bắt đầu lại vào ngày mai, hoặc cũng có thể là thứ Hai. Và lần này, mình nhất định sẽ thật kiên trì." Nói cách khác, sau khi đã tự bôi xấu quyết tâm ăn kiêng của bản thân, bạn sẽ quyết định phá vỡ hoàn toàn kế hoạch ăn kiêng và trở lại với hình tượng ăn uống vô tội vạ trước kia (tất nhiên, bạn không thể đoán trước rằng điều tương tự sẽ tiếp tục lặp lại vào ngày mai, hoặc ngày mốt).

Để xem xét chi tiết hơn nhược điểm trên, Francesca, Mike và tôi đã tìm hiểu xem liệu một thất bại nhỏ (như cắn một miếng khoai tây chiên khi bạn đang theo đuổi kế hoạch ăn kiêng) có thể khiến một cá nhân từ bỏ hoàn toàn mọi nỗ lực của họ hay không.

Lần này, hãy hình dung bạn đang đeo một cặp kính – bất kể là hàng Chloé thật, hàng nhái hay xuất xứ không xác định. Tiếp đó, bạn ngồi trước màn hình vi tính và được cho xem một hình vuông hợp từ hai nửa tam giác (với một đường chéo cắt ngang). Thí nghiệm bắt đầu như sau: trong vòng một giây, 20 dấu chấm sẽ hiện lên rải rác trong hình vuông một cách ngẫu nhiên (xem minh họa bên dưới). Sau đó, các chấm này sẽ biến mất, để lại một hình vuông trống, một đường chéo và hai phím lựa chọn: một phím hiển thị "bên phải nhiều hơn",

và phím kia là “bên trái nhiều hơn”. Nhiệm vụ của bạn sẽ là sử dụng hai phím này để quyết định xem các dấu chấm hiện lên nhiều hơn ở phía bên trái hay bên phải đường chéo. Bạn được chọn 100 lần. Đôi lúc bên phải sẽ có nhiều dấu chấm hơn. Đôi lúc chúng lại tập trung ở bên trái. Đôi lúc lại thật khó xác định. Như bạn có thể hình dung: sau khi tiến hành được một khoảng thời gian, bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi; và sau 100 lần trả lời, người giám sát có thể đánh giá bạn đã lựa chọn chính xác ra sao.



Hình 3. Trò chơi Dấu chấm

Tiếp theo, máy tính sẽ yêu cầu bạn lặp lại nhiệm vụ trên thêm 200 lần nữa. Mãi đến lúc này, bạn mới được nhận thưởng dựa trên quyết định của mình. Sau đây là lưu ý quan trọng: bất kể bạn trả lời chính xác hay không, với mỗi lần chọn phím bên trái, bạn sẽ nhận được nửa xu; số tiền này sẽ là 5 xu với phím bên phải (gấp 10 lần phím còn lại).

Với cách thức khích lệ trên, thỉnh thoảng, bạn sẽ phải đối mặt với tình huống mâu thuẫn lợi ích cơ bản. Mỗi khi bạn nhận thấy bên phải có nhiều dấu chấm hơn, sẽ chẳng có vấn đề đạo đức nào phát

sinh, bởi đưa ra câu trả lời trung thực ("bên phải nhiều hơn") cũng chính là lựa chọn mang lại cho bạn số tiền thưởng cao nhất. Nhưng khi bạn nhận thấy bên trái có nhiều dấu chấm hơn, bạn buộc phải quyết định sẽ đưa ra câu trả lời trung thực và chính xác ("bên trái nhiều hơn") như hướng dẫn, hay sẽ tối đa lợi ích bằng cách nhấp vào phím bên phải. Qua phương thức trả thưởng bất tương xứng này, chúng tôi đã khuyến khích người tham gia nhìn nhận thực tế khác đi một chút, và gian lận bằng cách nhấp vào phím chọn phải nhiều hơn mức cho phép. Nói cách khác, họ đã phải đối mặt với một tình huống mâu thuẫn – giữa việc đưa ra câu trả lời đúng và tối đa lợi ích. Câu hỏi then chốt chính là: gian lận hay không gian lận? Và chớ quên rằng, họ đang thực hiện điều đó khi vẫn đeo kính trên mắt.

Sau cùng, trò chơi dấu chấm của chúng tôi đã cho thấy kết quả tương tự như trò chơi ma trận; với rất nhiều người chơi gian lận, nhưng chỉ ở mức không đáng kể. Thú vị thay, chúng tôi cũng nhận thấy số lượng người chơi gian lận đã tăng cao hơn hẳn khi họ đeo kính giả. Không những thế, những người chơi này còn gian lận nhiều hơn trong mọi tình huống. Họ gian lận nhiều hơn khi khó xác định bên nào có nhiều dấu chấm hơn, và cả khi câu trả lời hiển nhiên là "bên trái nhiều hơn" (lựa chọn tương ứng với số tiền thưởng thấp hơn).

Trên đây là những con số tổng quát, nhưng lý do chúng tôi lập ra trò chơi dấu chấm này từ ban đầu chính là để quan sát xem hành vi gian lận sẽ biến đổi ra sao trong các tình huống người chơi có nhiều cơ hội hành xử thiếu trung thực. Chúng tôi muốn tìm hiểu liệu người tham gia có bắt đầu thí nghiệm bằng cách gian lận đôi chút, nhưng vẫn cố gắng tin tưởng vào tính trung thực của bản thân và cùng lúc tiếp nhận lợi ích từ những lần gian lận đó hay không. Chúng tôi ngờ rằng thế cân bằng này sẽ tồn tại được một thời gian ngắn, nhưng tại thời điểm nào đó, người tham gia sẽ đạt đến "ngưỡng trung thực" của họ. Sau khi vượt qua ngưỡng này, họ sẽ bắt đầu suy nghĩ, "Quái quỷ thật, đằng nào cũng đã gian lận rồi, mình sẽ phải tận dụng cơ hội này." Và kể từ đó, họ sẽ gian lận thường xuyên hơn – thậm chí ngay khi có cơ hội làm điều đó.

Điều đầu tiên cần rút ra từ kết quả trên chính là số trường hợp gian lận đã gia tăng khi thí nghiệm được kéo dài. Và qua trực giác, chúng tôi cũng nhận thấy rằng: đã có sự chuyển biến rất rõ nét ở một số người chơi lại một thời điểm nào đó trong thí nghiệm; lúc này, họ sẽ đột nhiên chuyển từ “chỉ gian lận đôi chút” sang “gian lận mỗi khi có thể.” Đặc điểm chung này trong hành động của họ chính là điều chúng tôi mong đợi từ hiệu ứng quái-quỷ-thật, và nó đã phản ánh trong cả tình huống hàng thật lẫn hàng giả. Song, chính những người chơi mang kính giả mới cho thấy khuynh hướng tháo bỏ các ràng buộc về đạo đức cao hơn, và gian lận ở mức tối đa.

Từ hiệu ứng quái-quỷ-thật, chúng tôi cũng nhận thấy mỗi khi tình huống gian lận xảy đến, chúng ta sẽ hành động tương tự như trường hợp ăn kiêng. Vì một khi đã bắt đầu vi phạm những chuẩn mực của bản thân (dù trong thời gian ăn kiêng hay vì động cơ tiền bạc), nhiều khả năng chúng ta sẽ từ bỏ mọi nỗ lực xa hơn nhằm kiểm soát hành vi của chính mình – và kể từ đó, chúng ta sẽ ngưng kháng cự trước cám dỗ và hành xử ngày càng gian trá.

DO VẬY, vải vóc dường như đã làm nên con người, và việc mang hàng giả quả thực đã có tác động đến các quyết định mang tính đạo đức. Qua kết quả rút ra từ nhiều nghiên cứu xã hội học, ta có thể áp dụng kiến thức này cả trên phương diện tốt hoặc xấu. Về mặt tiêu cực, các doanh nghiệp có thể lợi dụng nguyên lý trên nhằm nới lỏng các chuẩn mực đạo đức của nhân viên – chẳng hạn họ sẽ nhận ra mình có thể dễ dàng “xỏ mũi” khách hàng, nhà cung cấp, nhà chức trách hay các đối thủ – và nhờ đó, họ sẽ gia tăng lợi ích cho công ty và khiến các bên khác phải chịu nhiều tổn thất hơn. Về mặt tích cực, nhờ hiểu rõ hậu quả từ tình thế nghiêm trọng, chúng ta có thể lưu ý hơn đến những sai phạm ban đầu và kịp thời ngăn chặn trước khi quá muộn.

Hành vi gian dối

Sau khi hoàn thành các thí nghiệm trên, Francesca, Mike và tôi đã có trong tay bằng chứng cho thấy việc mang hàng giả sẽ làm sai lệch cách chúng ta nhìn nhận bản thân; và một khi đã tự thừa nhận mình là kẻ lừa dối, chúng ta sẽ bắt đầu hành xử bất chính hơn. Điều

này dẫn đến một câu hỏi khác: nếu hàng giả khiến chúng ta thay đổi cách nhìn nhận hành vi của mình, thì liệu chúng có khiến người khác hoài nghi chúng ta hay không?

Để tìm hiểu điều này, chúng tôi đã yêu cầu một nhóm người tham gia đeo những cặp kính Chloé, và cho họ biết trước chúng là thật hay giả. Một lần nữa, họ sẽ tiếp tục dạo quanh tiền sảnh, xem các áp-phích khác nhau và nhìn ngắm cảnh quan ngoài cửa sổ. Tuy nhiên, khi cho gọi họ trở về phòng thí nghiệm, chúng tôi sẽ không yêu cầu họ tiến hành trò chơi ma trận hay dấu chấm. Thay vì thế, họ sẽ phải hoàn thành một bài khảo sát dài trong khi vẫn đeo kính. Trong khảo sát này, chúng tôi sẽ đưa ra một nhóm các câu hỏi không liên quan với nhau (dưới dạng điền vào chỗ trống) nhằm che giấu mục đích thật sự của nghiên cứu. Trong số các câu hỏi đó, chúng tôi lại tiếp tục lồng ghép ba nhóm câu hỏi được xây dựng nhằm tìm hiểu xem người tham gia nhận biết và đánh giá phẩm cách đạo đức của người khác ra sao.

Nhóm câu hỏi A sẽ yêu cầu người tham gia đánh giá khả năng những người họ quen biết có dính líu đến các hành vi gây tranh cãi về đạo đức. Nhóm câu hỏi B lại yêu cầu họ đánh giá khả năng mọi người nói dối khi thốt ra những câu từ nhất định. Cuối cùng, nhóm C sẽ trình bày với người tham gia về 2 kịch bản; trong đó, một nhân vật sẽ có cơ hội hành xử bất chính. Và họ được yêu cầu phải đánh giá khả năng nhân vật đó sẽ tận dụng thời cơ trong mỗi tình huống. Sau đây là các câu hỏi cụ thể trong từng nhóm:

Nhóm A: Những người bạn quen biết có khả năng liên quan đến các hành vi sau cao đến đâu?

- *Đứng trên tàu tốc hành với lỉnh kỉnh hàng hóa.*
- *Cố gắng bước lên khoang máy bay trước khi được gọi số.*
- *Thổi phồng báo cáo chi phí kinh doanh.*
- *Thông báo với giám sát viên rằng dự án đang tiến triển trong khi vẫn chưa hoàn thành được gì.*
- *Đem văn phòng phẩm từ công ty về nhà.*
- *Nói dối với công ty bảo hiểm về giá trị thực của hàng hóa bị thiệt hại.*

- *Mua một món quần áo, mặc lên người rồi trả lại.*
- *Nói dối với bạn tình về số "người cũ" họ từng quan hệ.*

Nhóm B: Có bao nhiêu khả năng những lời thốt ra sau đây là dối trá?

- *Xin lỗi, tôi đến trễ. Giao thông tồi tệ quá.*
- *Điểm trung bình môn (GPA) của tôi là 4.0.*
- *Gặp anh thật thích. Thỉnh thoảng ta lại dùng bữa trưa nhé.*
- *Đương nhiên, tôi sẽ bắt đầu ngay tối nay.*
- *Đúng vậy, đêm qua John đã ở cùng tôi.*
- *Tôi nhớ đã gửi e-mail cho anh rồi. Chắc chắn tôi đã gửi mà.*

Nhóm C: Những cá nhân sau có khả năng hành động như mô tả cao ra sao?

- *Steve là giám đốc hoạt động tại một công ty chuyên sản xuất thuốc trừ sâu và phân bón dành cho bãi cỏ, sân vườn. Có một loại hóa chất độc hại sắp bị cấm trong một năm tới, nên giá thành của nó đã hạ xuống rất thấp. Nếu Steve mua loại hóa chất này, sản xuất và phân phối kịp thời, anh có thể sẽ lãi to. Hãy đánh giá khả năng Steve quyết định bán loại hóa chất này khi nó vẫn còn hợp pháp.*
- *Dale là giám đốc hoạt động tại một công ty chuyên sản xuất thực phẩm dinh dưỡng. Một trong số các thức uống hữu cơ của họ chứa khoảng 109 calo cho mỗi lượng sử dụng. Dale biết người tiêu cùng thường rất nhạy cảm khi "nạp" quá ngưỡng 100 calo cần thiết, và anh có thể giảm hàm lượng xuống khoảng 10%. Nhãn sản phẩm giờ đây chỉ hiển thị 98 calo cho mỗi lượng sử dụng; và theo thông tin mới, mỗi chai sẽ bao gồm đến 2,2 hàm lượng như thế. Hãy đánh giá khả năng Dale quyết định cắt giảm hàm lượng sử dụng nhằm tránh vượt ngưỡng 100 calo.*

Bạn dự đoán kết quả ra sao? Khi phản hồi về hành vi của những người quen biết (nhóm câu hỏi A), người chơi trong tình huống hàng giả đã đánh giá bạn bè của họ có khả năng gian lận cao hơn người chơi trong tình huống hàng thật. Họ cũng đánh giá khả năng dối trá trong danh sách những lời bào chữa thông thường (nhóm câu hỏi B)

ở mức cao hơn, đồng thời phán đoán rằng nhân vật trong hai kịch bản cho trước (nhóm câu hỏi C) sẽ có khuynh hướng hành động mờ ám hơn. Từ đó, chúng tôi đã kết luận rằng: hàng giả không chỉ khiến chúng ta giả dối hơn, mà còn khiến ta đánh giá kẻ khác kém trung thực hơn bình thường.

Giả dối khi còn có thể

Như vậy, chúng ta đã rút ra được gì từ kết quả trên?

Trước hết, hãy nghĩ đến các hãng thời trang cao cấp – những doanh nghiệp luôn sẵn sàng đối phó với nạn hàng giả trong suốt những năm qua. Họ dường như rất khó nhận được sự cảm thông; bạn có thể nghĩ rằng: ngoài danh tiếng nhất thời, sẽ chẳng ai thật sự quan tâm đến “nỗi phiền muộn” của các nhà tạo mẫu hàng đầu – những người làm nên giá trị cho bộ trang phục. Khi có ý định mua một chiếc túi Prada giả, bạn sẽ tự nhủ lòng, “Chà, hàng hiệu đắt đến thế ư? Thật ngu ngốc nếu phải đổ tiền vào chúng,” hoặc giả: “Đằng nào mình cũng chẳng có ý định mua hàng thật, nên các nhà tạo mẫu sẽ không lo mất tiền đâu.” Hoặc bạn sẽ thanh minh rằng: “Mua hàng giả thì đã sao? Các hãng thời trang đó kiếm nhiều tiền thế cơ mà.” Nhưng dù bào chữa thế nào – lẽ tất nhiên, chúng ta rất giỏi biện hộ cho hành vi của mình hòng lấp liếm những động cơ ích kỷ – thì đa số chúng ta cũng khó nhận thức được rằng: chính thái độ hờ hững từ mỗi cá nhân sẽ trở thành mối nguy đối với các hãng thời trang cao cấp.

Nhưng các kết quả trên còn tiết lộ thêm một tình tiết khác, một sự thật còn quỷ quyệt hơn thế. Hóa ra, các hãng thời trang cao cấp không phải là nạn nhân duy nhất của tệ nạn hàng giả. Nhờ sự tự biểu hiện và hiệu ứng quái-quỷ-thật, một hành động gian dối đơn lẻ cũng có thể biến đổi hành vi của một cá nhân trở nên quá quắt hơn. Không những thế, nếu hành vi bất chính này đi cùng với sự gợi nhớ (hãy nhớ lại những cặp kính với logo “Gucci” lớn in nổi ở gọng bên), sức ảnh hưởng kéo theo có thể tồn tại rất lâu và vô cùng nghiêm trọng. Rốt cuộc, chúng ta đều phải trả giá vì sử dụng hàng giả dưới vỏ bọc đạo đức; và từ đó, tuyên ngôn “hãy giả dối” sẽ thay đổi hành

vi, nhận thức và cách thức chúng ta nhìn nhận những người xung quanh.

Chẳng hạn, hãy xét đến các văn bằng chứng chỉ được treo đầy các phòng làm việc của giám đốc và tô vẽ thêm cho lý lịch của họ. Vài năm trước, Tạp chí Phố Wall đã cho đăng một bài viết về các giám đốc chuyên che giấu trình độ học vấn của họ, và chỉ đích danh những đại gia hàng đầu như Kenneth Keiser, người khi đó đang là chủ tịch kiêm giám đốc hoạt động (COO) tại PepsiAmericas, Inc. Tuy Kaiser đã theo học Đại học bang Michigan, nhưng ông chưa từng tốt nghiệp tại đây. Ấy thế mà, ông vẫn phát biểu trên một số tờ báo và cam đoan rằng mình đã nhận bằng Quản trị Kinh doanh (BA) tại bang Michigan (tất nhiên, mọi chuyện có thể chỉ là hiểu lầm).

Hoặc giả, hãy xem xét trường hợp của Marilee Jones, đồng tác giả cuốn cẩm nang mang tên: Áp Lực Nhỏ, Thành Công Lớn: Phương Pháp Mới Giúp Con Bạn Vượt Qua Kỳ Tuyển Sinh Đại Học Và Hơn Thế Nữa; trong đó, bà đã khuyến khích thanh thiếu niên “hãy là chính mình” để trúng tuyển thành công vào đại học và tìm được một công việc tốt. Bà từng là hiệu trưởng MIT được nhiều đồng nghiệp yêu mến; và trong suốt 25 năm, bà đã hoàn thành tốt nhiệm vụ trên mọi phương diện. Chỉ có duy nhất một vấn đề: bà đã thêm vào một số học vị không có thật trong lý lịch để có được công việc ngay từ ban đầu. Đó là hành vi gian lận không phải bàn cãi. Nghịch lý từ việc đánh mất uy tín không chỉ kết thúc ở Jones, người đã xin tha thứ vì “không đủ dũng khí” sửa chữa “sai sót” trong lý lịch khi còn tại nhiệm. Nếu ngay đến một quân sư nổi tiếng, người luôn nhắn nhủ kẻ khác “hãy là chính mình” cũng khốn đốn vì bằng giả, thì những người còn lại trong chúng ta sẽ nghĩ gì?

Nếu bạn suy nghĩ về hình thức gian lận này dưới ảnh hưởng của hiệu ứng “quái-quỷ-thật,” nhiều khả năng việc sử dụng bằng giả chỉ là sai lầm non nớt ban đầu, nhưng về lâu dài đã trở thành thói quen “giả dối khi còn có thể.” Nói cách khác, một khi hành vi này đã được cấu thành, nó có thể nới lỏng chuẩn mực đạo đức và gia tăng khuynh hướng gian dối về sau. Chẳng hạn, nếu một vị giám đốc dùng bằng giả liên tục được gợi nhớ về học vị gian dối của ông

thông qua các tiêu đề thư, danh thiếp, lý lịch và trang web, ta có thể hình dung được ông sẽ bắt đầu gian lận báo cáo chi tiêu, bóp méo giờ công hạch toán hay lạm dụng nguồn quỹ doanh nghiệp. Rốt cuộc, do ảnh hưởng của hiệu ứng quái-quỷ-thật, một hành vi gian dối ban đầu cũng có thể làm tăng mức độ bất chính trong sự tự biểu hiện của vị giám đốc, đồng thời gia tăng cấp số giả dối, và giải phóng các hành vi lừa đảo nghiêm trọng hơn.

ĐIỂM CỐT YẾU chính là: chúng ta không nên xem một hành vi sai trái đơn lẻ là lỗi lầm nhỏ nhặt. Chúng ta thường dễ tha thứ cho sai phạm đầu tiên của người khác, vì nghĩ rằng đây chỉ là “lần đầu phạm lỗi” hay “ai chẳng mắc sai lầm.” Và tuy điều đó có vẻ đúng, chúng ta vẫn nên ý thức rằng hành vi sai trái đầu tiên sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình hình thành phương thức tự nhìn nhận bản thân của mỗi người, cũng như mọi hành động phát sinh từ đó – bởi thế, hành vi gian dối đầu tiên mới nhất thiết cần được ngăn chặn. Đó cũng là lý do chúng ta phải hạn chế mọi hành vi bất chính khác thường tưởng như vô thưởng vô phạt. Nhờ thế, xã hội sẽ trở nên trong sạch và lương thiện hơn về lâu dài (xem thêm Chương 8, “Lừa dối là căn bệnh truyền nhiễm”).

HÃY (ĐỪNG) ĐÁNH CẮP QUYỂN SÁCH NÀY

Cuối cùng, sẽ không cuộc tranh luận nào về hàng hiệu – hàng nhái có thể kết thúc nếu không đề cập đến người họ hàng của chúng: tải dữ liệu trái phép. (Hãy hình dung về các thí nghiệm tương tự với những cặp kính giả, nhưng lần này, người tham gia sẽ có cơ hội tải nhạc và phim ảnh trái phép.) Xin cho phép tôi chia sẻ câu chuyện về một lần tôi rút ra được bài học thú vị từ việc tải dữ liệu trái phép. Trong câu chuyện này, tôi đóng vai nạn nhân. Vài tháng sau khi cuốn Phi Lý Trí được xuất bản, tôi đã nhận được một e-mail như sau:

Gửi ngài Ariely,

Tôi vừa nghe xong bản ghi âm quyển sách của ngài được tải xuống trái phép vào sáng hôm nay, và tôi muốn nói rằng tôi đánh giá rất cao tác phẩm đó.

Tôi là một người Mỹ gốc Phi 30 tuổi sống tại trung tâm thành phố Chicago, và trong 5 năm qua, tôi đã kiếm sống bằng cách buôn bán trái phép đĩa CD và DVD. Tôi là thành viên duy nhất trong gia đình không phải ngồi tù hay sống lay lắt. Là người cuối cùng sống sót trong một gia đình phản ánh tất cả những gì xấu xa nhất của xã hội Mỹ, và là người sẽ phạm tội ngay ngày hôm nay, tôi biết viễn cảnh đoàn tụ với người thân trong tù chỉ còn là vấn đề thời gian.

Đôi lúc tôi cũng làm công việc hành chính, và rất háo hức trước cơ hội được bắt đầu một cuộc sống lương thiện; nhưng ngay khi bắt đầu, tôi lại nhanh chóng bỏ cuộc và quay lại với việc làm ăn phi pháp của mình. Đó là do tôi cảm nhận được nỗi đau xót khi phải từ bỏ nghiệp kinh doanh mình đã khổ công xây dựng và vun vén, dù có sai trái đến đâu. Tôi sở hữu nó, và tôi không thể tìm thấy một công việc nào khác mang lại cho tôi cảm giác được sở hữu như vậy. Không cần phải nói, tôi quả thực đang đề cập đến nghiên cứu của ngài về quyền sở hữu.

Nhưng vẫn còn một điều quan trọng không kém thôi thúc tôi quay lại với nghề buôn bán tội lỗi. Tại cửa hàng bán lẻ hợp pháp tôi từng làm việc, mọi người luôn nói về lòng trung thành và sự quan tâm dành cho khách hàng, nhưng tôi không nghĩ họ thật sự hiểu được ý nghĩa của chúng. Trong giới làm ăn phi pháp, lòng trung thành và sự quan tâm thậm chí còn sâu sắc và mạnh mẽ hơn những gì tôi chứng kiến ở cửa hàng bán lẻ. Qua nhiều năm, tôi đã xây dựng được mạng lưới khoảng 100 người vui lòng mua đĩa của tôi. Chúng tôi đã trở thành bạn bè thật sự, với những mối quan hệ gắn bó đích thực, và ngày càng quan tâm đến nhau sâu sắc hơn. Chính sự gắn bó và tình bằng hữu gây dựng được với khách hàng đã khiến tôi khó lòng từ bỏ công việc kinh doanh, cũng như tình bạn đối với họ trong suốt thời gian kiếm sống.

Tôi rất hạnh phúc vì được nghe quyển sách của ngài.

Elijah

Sau khi đọc e-mail từ Elijah, tôi đã tra cứu trên Internet và tìm thấy một vài phiên bản sách nói miễn phí của chính mình, cũng như một

số bản scan sao chép (tôi phải thừa nhận chúng là những bản scan chất lượng cao, bao gồm cả bìa trước và bìa sau, cùng toàn bộ thông tin tham khảo, giới thiệu và thậm chí cả ghi chú về tác quyền – một điều khiến tôi rất trân trọng).

Bất kể bạn đứng trên lập trường nào của trào lưu tư tưởng “tự do thông tin,” thì việc chứng kiến công sức thành quả của mình bị “phát tán” khi chưa được phép cũng khiến toàn bộ vấn đề tải dữ liệu trái phép này trở nên riêng tư, hiện hữu và rắc rối hơn hẳn. Mặt khác, tôi cũng vô cùng sung sướng khi biết có nhiều người tìm đọc nghiên cứu của mình đến vậy, và hy vọng họ sẽ nhận được lợi ích từ chúng. Hạnh phúc hơn nữa chính là – trên tất cả, đó là lý do tôi cầm bút. Tuy nhiên, tôi vẫn thông cảm cho nỗi bức xúc của những người phải chứng kiến tâm huyết của mình bị sao chép và rao bán bất hợp pháp. Tuy may mắn có được một công việc ổn định, nhưng tôi chắc rằng nếu phải phụ thuộc vào nghiệp viết lách như nguồn thu nhập chính, thì vấn đề tải dữ liệu trái phép đối với tôi sẽ không còn mang tính tò mò học hỏi nữa, mà khiến tôi khó nuốt trôi hơn.

Về phần Elijah, tôi tin chúng tôi đã có sự đánh đổi công bằng. Tất nhiên, anh đã sao chép trái phép sách nói của tôi (và kiếm được ít tiền từ việc đó), nhưng tôi cũng học được một điều thú vị về lòng trung thành và sự quan tâm đối với khách hàng trong giới làm ăn phi pháp, và thậm chí còn nảy ra ý tưởng cho một nghiên cứu khả dĩ trong tương lai.

VỚI TẤT CẢ những khám phá trên, chúng ta có thể làm gì để tránh cho lương tâm bị sa đọa, cũng như chống tại hiệu ứng quái-quỷ-thật và nguy cơ một hành động sai lầm sẽ gây ảnh hưởng xấu về lâu dài đối với phẩm chất đạo đức của chúng ta? Bất kể khi ta đối diện với vấn đề trong lĩnh vực thời trang hay các lĩnh vực khác trong cuộc sống, một hành động phi đạo đức nhất định sẽ mở đường cho một hành động khác, và các hành động thuộc lĩnh vực đó cũng sẽ tác động đến phẩm cách của chúng ta trên nhiều phương diện khác. Khi điều đó xảy đến, chúng ta phải tập trung phát hiện những dấu hiệu đầu tiên của hành vi bất chính, và bằng mọi giá loại bỏ chúng từ trong trứng nước trước khi bùng phát.

CÒN CHIẾC TÚI Prada đã mở đầu cho dự án nghiên cứu này ư? Tôi đã ra một quyết định sáng suốt nhất: tặng nó cho mẹ tôi.

Chương 6

Lừa dối bản thân

Hãy hình dung bạn là một chú cua trên một bãi biển cát trắng mịn màng. Thủy triều đang rút ra xa bờ, để lại một trảng cát rộng còn đẫm nước. Bỗng nhiên, bạn trông thấy ngay trước mắt mình một nàng cua xinh xắn. Cùng lúc đó, bạn cũng nhận thấy cuộc giao tranh với những chú cua khác để lọt vào mắt xanh của nàng cua đang đến rất gần. Bạn biết cách xử lý tốt nhất trong tình huống này chính là xua đuổi những chàng cua khác. Nhờ thế, bạn sẽ không phải giao chiến và chẳng may làm bản thân bị thương. Vì vậy, bạn buộc phải chứng tỏ với các chú cua khác rằng bạn to lớn và mạnh mẽ hơn họ. Càng tiến gần đến cuộc giao tranh, bạn biết mình phải gây ấn tượng mạnh mẽ hơn về kích thước của mình. Song, nếu chỉ giả vờ tỏ ra to lớn hơn bằng cách nhón trên các khớp chân và khua càng một cách miễn cưỡng, bạn có thể tự loại mình khỏi vòng chiến? Vậy, bạn phải làm thế nào?

Điều bạn cần làm là tự động viên bản thân và bắt đầu tin rằng bạn là một chú cua to lớn và ghê gớm hơn thực tế. Do “biết rằng” mình là chú cua to lớn nhất trên bãi biển, bạn sẽ vươn mình cao nhất có thể trên những cặp chân sau và vung đôi càng càng xa rộng càng tốt. Nếu tin tưởng vào lời bịa đặt này của bản thân, bạn sẽ không chùn bước. Và lòng tự tin (thái quá) của bạn sẽ áp đảo đối phương.

GIỜ HÃY TRỞ LẠI với câu chuyện. Là con người, chúng ta luôn có những phương thức tâng bốc bản thân tinh vi hơn so với các bản sao trong giới tự nhiên. Chúng ta có khả năng nói dối – không chỉ với người khác, mà ngay với bản thân mình. “Tự lừa dối” là một phương sách hữu hiệu giúp chúng ta tin vào câu chuyện do chính mình bịa ra; và nếu thành công, chúng ta sẽ bớt cảm thấy nao núng hoặc bất chợt thể hiện một con người khác với nhân vật mình đang “sắm vai.” Ở đây, tôi không đề cao việc nói dối như một phương thức giúp chúng ta chinh phục một người bạn đời, một công việc hay điều gì khác. Tuy nhiên, trọng tâm của chương này sẽ mở ra

những phương pháp giúp chúng ta thành công trong việc lừa dối bản thân, như cách ta vẫn làm với những người xung quanh.

Tất nhiên, chúng ta không thể lập tức tin vào mọi lời dối trá của chính mình. Đơn cử, hãy tưởng tượng bạn là một chàng trai đang tham gia sự kiện hẹn hò chớp nhoáng, và đang cố gắng gây ấn tượng với một cô gái quyến rũ. Bỗng nhiên, bạn chợt nghĩ ra một ý tưởng táo bạo: bạn kể với cô nàng rằng mình có bằng phi công. Nhưng thậm chí nếu bạn có khiến cô ta tin sái cổ, thì bạn cũng khó lòng tự thuyết phục bản thân rằng: thực tế, bạn có bằng phi công; và trong chuyến bay sắp tới, bạn sẽ cho cơ trưởng lời khuyên để giúp ông hạ cánh tốt hơn. Mặt khác, hãy giả sử bạn đang chạy bộ với một người bạn và bàn luận về những lần chạy tốt nhất của mình. Bạn kể rằng mình đã từng chạy hết một dặm trong chưa đầy 7 phút, nhưng trên thực tế, thành tích tốt nhất của bạn lại nhỉnh hơn 7 phút vài giây. Vài ngày sau, bạn lại khoe điều tương tự với một người khác. Sau khi lặp lại những lời phóng đại từ ngày này sang ngày khác, cuối cùng, bạn có thể sẽ quên rằng mình thật sự vẫn chưa phá kỷ lục 7 phút. Thậm chí, bạn có thể tin tưởng đến mức sẵn sàng đặt cược vào điều đó.

HÃY ĐỂ TÔI kể với bạn câu chuyện về một lần tôi phải tự lừa dối bản thân. Mùa hè năm 1989 – khoảng hai năm sau khi tôi xuất viện – Ken, bạn tôi và tôi đã bay từ New York đến London để ghé thăm một người bạn khác. Chúng tôi đã bay chuyến rẻ nhất đến London – thuộc hãng hàng không Air India. Khi ta-xi thả chúng tôi ở cửa sân bay, cả hai đã choáng váng khi chứng kiến cảnh đoàn người xếp hàng vào nhà chờ. Ken nhanh chóng nảy ra một ý tưởng: “Sao cậu không thử dùng xe lăn xem sao?” Tôi suy nghĩ về sáng kiến này: nếu nghe theo Ken, không những tôi sẽ cảm thấy thoải mái hơn, mà cả hai còn có thể vào trong mau chóng hơn. (Thú thật, tôi rất khó đứng lâu vì máu lưu thông trong hai chân vẫn chưa ổn lắm. Nhưng tôi thật sự không cần đến xe lăn.)

Chúng tôi đều đồng ý đây là kế hoạch tốt, nên Ken đã nhảy ra khỏi ta-xi và quay lại với một chiếc xe lăn. Chúng tôi lướt nhanh qua quầy đăng ký, và do vẫn còn hai tiếng rảnh rỗi, tôi và Ken có thể cùng

thưởng thức cà phê và bánh mì kẹp. Khi lên máy bay, ghế chúng tôi ở hàng thứ 30; và khi đến gần cửa ra vào, tôi mới nhận ra chiếc xe lăn quá lớn so với hành lang. Do đó, chúng tôi phải cố làm đúng như vai diễn yêu cầu: Tôi rời xe lăn ngay cửa máy bay, bá vai Ken, và để anh cõng tôi đến ghế ngồi.

Trong khi chờ máy bay cất cánh, tôi cảm thấy rất khó chịu vì buồng vệ sinh trong sân bay không hỗ trợ cho người khuyết tật, và hãng hàng không cũng không cung cấp cho tôi chiếc xe lăn vừa với ghế ngồi. Lửa giận trong tôi còn bốc cao hơn khi phát hiện tôi không thể uống giọt nước nào trong suốt 6 giờ bay, vì không cách gì sử dụng được buồng vệ sinh trên không. Khó khăn lại tiếp tục phát sinh khi chúng tôi hạ cánh xuống London. Một lần nữa, Ken phải tháp tùng tôi đến cửa ra, và do máy bay không có sẵn xe lăn, chúng tôi đành phải ngồi đợi.

Chỉ một chuyến phiêu lưu ngắn cũng đủ khiến tôi cảm thông với những bức xúc mà người khuyết tật trên khắp thế giới phải chịu đựng hàng ngày. Quả thực, tôi đã phẫn nộ đến mức quyết định phản ánh với trụ sở Air India lại London. Khi xe lăn vừa đến, Ken đã đẩy tôi đến văn phòng Air India; và với lòng căm phẫn cao độ, tôi đã diễn tả lại từng nỗi khó khăn và tủi nhục mình phải chịu đựng, đồng thời quở trách trụ sở Air India tại địa phương vì đã thiếu quan tâm đến những người khiếm khuyết từ khắp mọi nơi. Tất nhiên, người đại diện phải rối rít xin lỗi tôi, và sau đó chúng tôi rời khỏi văn phòng.

Điều kỳ lạ chính là: trong suốt chuyến đi, tôi vẫn biết rõ mình có thể đi lại bình thường, nhưng tôi đã nhập vai nhanh chóng và nhuần nhuyễn đến mức trong thâm tâm tôi cũng có cảm giác rằng: mình có lý do chính đáng để bực tức.

NHẰM XEM XÉT một cách nghiêm túc về sự tự lừa dối, Zoë Chance (học viên trên tiến sĩ tại Yale), Mike Norton, Francesca Gino và tôi đã quyết định tìm hiểu chi tiết hơn về cách thức và thời điểm chúng ta “dụ dỗ” bản thân tin vào lời nói dối do chính mình bịa ra, cũng như khám phá những phương pháp giúp ngăn chặn điều đó.

Trong giai đoạn đầu của công cuộc nghiên cứu, người tham gia sẽ tiến hành một bài kiểm tra dạng IQ gồm 8 câu hỏi (chẳng hạn, một trong các câu hỏi sẽ là: “Số nào là ½ của ¼ của 1/10 của 400?”). Sau khi hoàn thành bài trắc nghiệm, người tham gia thuộc nhóm được giám sát sẽ nộp lại câu trả lời cho người phụ trách – người trực tiếp kiểm tra đáp án của họ. Nhờ thế, chúng tôi có thể tính toán thành tích trung bình của bài kiểm tra.

Trong tình huống cho phép gian lận, người tham gia sẽ được cho sẵn đáp án ở cuối trang. Họ cũng được thông báo rằng đáp án đã có sẵn nhằm giúp họ tự đánh giá xem mình trả lời tốt đến đâu. Tuy nhiên, họ phải trả lời câu hỏi trước và chỉ được xem đáp án để kiểm tra lại. Sau khi trả lời toàn bộ câu hỏi, người tham gia sẽ kiểm tra đáp án một lần nữa và báo cáo với giám sát viên.

Sau giai đoạn đầu của nghiên cứu, chúng tôi đã nhận được gì? Đúng như dự kiến, nhóm người chơi có cơ hội “kiểm tra đáp án” đã ghi được nhiều điểm số hơn mức bình quân, và cho thấy rằng họ đã sử dụng đáp án không chỉ để tự đánh giá, mà còn nhằm cải thiện thành tích của bản thân. Cũng như các thí nghiệm trước, chúng tôi nhận thấy người chơi đã gian lận khi có cơ hội, nhưng với mức độ không quá cao.

Tự giúp mình đạt điểm MENSA cao hơn

Bố cục của thí nghiệm trên đã được lấy cảm hứng từ một trong các tạp chí giới thiệu bạn có thể tìm thấy ở sau ghế máy bay. Trên một chuyến bay nọ, tôi đã lướt qua một cuốn tạp chí và khám phá ra bài trắc nghiệm MENSA (gồm một nhóm câu hỏi thử trí thông minh). Do sẵn máu hiếu thắng trong người, tôi quyết định thử sức. Chỉ dẫn trong bài viết cho biết các đáp án đã có sẵn ở mặt sau tạp chí. Sau khi trả lời câu hỏi đầu tiên, tôi liền giở ra sau để xem đáp án; và lạ chưa kìa! Tôi đã đáp đúng. Nhưng khi tiếp tục bài trắc nghiệm, tôi chợt nhận ra rằng mỗi khi kiểm tra các câu đã làm, mắt tôi cũng vô tình liếc sang đáp án tiếp theo. Do đã nhìn thoáng qua đáp án của câu hỏi kế, tôi có thể giải quyết chúng nhanh gọn hơn rất nhiều. Đến cuối bài trắc nghiệm, tôi đã trả lời đúng gần hết các câu hỏi, và điều đó khiến tôi chắc mẩm mình là một kiểu thiên tài nào đấy. Nhưng rồi,

tôi buộc phải tự hỏi rằng phải chăng mình đạt điểm cao vì sở hữu một trí tuệ siêu phàm, hay chỉ vì đã nhìn trước đáp án qua khóe mắt (lẽ tất nhiên, trong thâm tâm tôi vẫn quy chúng cho đầu óc sáng suốt của mình).

Tình huống cơ bản tương tự cũng có thể xảy đến với bất kỳ bài kiểm tra nào nếu đáp án được in sẵn ở mặt sau hay in ngược ở cuối trang, như ta vẫn thường gặp trong các tạp chí hay tài liệu hướng dẫn ôn tập SAT. Chúng ta thường lợi dụng các đáp án này khi ôn tập kiểm tra nhằm tự thuyết phục bản thân rằng ta là kẻ thông minh; và nếu chẳng may trả lời sai, ta cũng chỉ xem đó là sai lầm ngớ ngẩn và nhất quyết sẽ không mắc lại trong kỳ thi thật. Dù sao chăng nữa, ta cũng cảm thấy đắc ý do đã tự thổi phồng trí thông minh của mình – và đó là điều chúng ta sẽ vui vẻ đón nhận.

KẾT QUẢ BƯỚC ĐẦU từ thí nghiệm đã cho thấy rằng: người tham gia có khuynh hướng tìm kiếm câu trả lời như một cách cải thiện điểm số của họ. Nhưng kết quả này vẫn chưa cho biết liệu họ có thật sự dính líu đến một tình huống gian lận kệch cỡm hay không, hoặc họ chỉ đang tự lừa dối bản thân. Nói cách khác, chúng ta vẫn chưa biết liệu người tham gia có hiểu rõ rằng họ đang gian lận, hay chỉ tự thuyết phục rằng họ đã biết trước câu trả lời đúng ngay từ đầu. Để tìm hiểu điều này, chúng tôi đã bổ sung một yếu tố mới trong thí nghiệm tiếp theo.

Hãy hình dung bạn đang tham gia một thí nghiệm tương tự như tình huống đầu tiên. Bạn nhận một bảng trắc nghiệm gồm 8 câu hỏi và trả lời đúng 4 câu (tương đương 50%); nhưng nhờ xem đáp án cuối trang, bạn cam đoan rằng mình đã giải đúng 6 câu hỏi (hay 75%). Đến đây, bạn sẽ cho rằng khả năng thật sự của mình chỉ nằm trong khoảng 50%, hay lên đến 75%? Một mặt, bạn có thể ý thức rằng mình đã lợi dụng đáp án nhằm thổi phồng điểm số. Mặt khác, do biết rõ bạn sẽ được trả thưởng tương ứng với 6 câu trả lời đúng, bạn có thể sẽ tự thuyết phục bản thân rằng mình đủ khả năng giải đúng 75% câu hỏi.

Đây chính là thời điểm bắt đầu giai đoạn hai của thí nghiệm. Sau khi hoàn thành bài trắc nghiệm toán học, giám sát viên sẽ yêu cầu bạn

dự đoán thành tích của mình trong phần kiểm tra tiếp theo; cụ thể, bạn sẽ phải trả lời 100 câu hỏi trong điều kiện tương tự. Nhưng tất nhiên, lần này sẽ không có đáp án nào in sẵn ở cuối trang (do đó bạn cũng chẳng còn cơ hội tham khảo). Bạn dự đoán mình sẽ đạt thành tích ra sao trong bài trắc nghiệm kế tiếp? Liệu nó sẽ ứng với thực lực của bạn trong giai đoạn đầu (50%), hay ứng với khả năng được thổi phồng (75%)? Ta có thể lý luận như sau: nếu bạn thừa nhận đã lợi dụng đáp án để thổi phồng điểm số một cách giả tạo trong bài kiểm tra trước, bạn sẽ dự đoán mình chỉ giải đúng được số phần trăm câu hỏi ứng với tình huống không được trợ giúp (tương đương 4 trên 8 câu, hay 50%). Nhưng hãy giả sử rằng bạn bắt đầu tin tưởng mình thật sự đã giải đúng được 6 câu hỏi bằng thực lực bản thân, chứ không vì đã xem trước câu trả lời. Lúc này, bạn sẽ dự đoán rằng mình có thể giải đúng được số phần trăm câu hỏi cao hơn (tương đương 75%). Hiển nhiên, bạn thực chất chỉ có thể giải đúng khoảng một nửa số câu hỏi, nhưng chính sự tự lừa dối đã tâng bốc bạn – như một chú cua hung hăng – và giúp bạn tự tin hơn vào khả năng của mình.

Kết quả cho thấy rằng những người tham gia đã lựa chọn phương án sau: tự tâng bốc bản thân. Các con số dự đoán về thành tích của họ trong giai đoạn hai của thí nghiệm không chỉ chứng minh họ đã lợi dụng đáp án hòng phóng đại điểm số trong giai đoạn đầu, mà còn nhanh chóng thuyết phục bản thân rằng họ đã tự mình đạt đến điểm số đó. Về cơ bản, những ai có cơ hội kiểm tra lại đáp án trong giai đoạn đầu (và gian lận) đã dần tin tưởng rằng thành tích được phóng đại nói trên chính là minh chứng cho thực lực của họ.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta quyết định trả thưởng để người chơi dự đoán chính xác điểm số của họ trong giai đoạn hai? Với sự góp mặt của đồng tiền, rất có thể người tham gia sẽ không dễ dàng bỏ qua sự thật rằng họ đã lợi dụng đáp án hòng cải thiện điểm số trong bài trắc nghiệm trước. Lần này, chúng tôi đã lặp lại thí nghiệm trên với một nhóm người chơi mới, và treo thưởng số tiền lên đến 20 đô-la cho những ai dự đoán chính xác thành tích của họ trong giai đoạn hai. Tuy nhiên, ngay cả khi được khích lệ bằng tiền bạc, họ vẫn quyết định đặt trọn niềm tin vào điểm số và tiếp tục đánh

giá quá cao khả năng của mình. Như vậy, bất chấp một động cơ mạnh mẽ hòng giúp ta xác định đúng thực lực, bản tính tự lừa dối vẫn tỏ ra thắng thế.

TÔI ĐÃ BIẾT CẢ RỒI

Tôi đã có không ít bài phát biểu về nghiên cứu của mình trước nhiều đối tượng khán giả khác nhau, từ các trường viện cho đến doanh nghiệp. Khi bắt đầu diễn thuyết, tôi luôn mô tả rõ về thí nghiệm chúng tôi đã tiến hành, các kết quả thu được, và cuối cùng là bài học rút ra từ chúng. Song, tôi cũng thường xuyên nhận thấy một số khán giả có vẻ không mấy ngạc nhiên về các số liệu tôi trình bày, và sẵn sàng thừa nhận với tôi điều đó. Tôi rất lấy làm khó hiểu; bởi trên tư cách người đích thân tiến hành nghiên cứu, bản thân tôi cũng không ít lần sửng sốt trước kết quả mình thu được. Tôi tự hỏi, liệu những khán giả này có thật sự uyên bác đến thế không? Làm thế nào họ lại biết được kết quả sớm hơn tôi? Hoặc có khi nào đó chỉ là cảm giác gợi nhớ do trực giác hay không?

Cuối cùng, tôi đã tìm ra cách ứng phó với cảm giác "Tôi đã biết cả rồi" này. Tôi bắt đầu đề nghị khán giả dự đoán kết quả từ các thí nghiệm. Sau khi trình bày phương thức và dữ liệu đánh giá, tôi luôn dành cho họ vài giây suy nghĩ về chúng. Sau đó, tôi sẽ yêu cầu họ bình chọn kết quả đúng hoặc viết ra dự đoán của mình. Chỉ khi họ đã đưa ra câu trả lời của mình, tôi mới công bố kết quả. Tin tốt là phương pháp này tỏ ra khá hiệu quả. Nhờ luôn lưu ý "hỏi trước," tôi đã tránh được những phản hồi kiểu "Tôi đã biết cả rồi."

Nhân danh bản năng tự nhiên nhằm tự thuyết phục rằng chúng ta luôn biết rõ mọi câu trả lời, tôi đã gọi trung tâm nghiên cứu của mình tại Đại học Duke là "Trung tâm nhận thức muộn nâng cao."

Sự ham thích phóng đại

Nhiều năm về trước – vào khoảng đầu thập niên 1990 – đạo diễn điện ảnh lừng danh Stanley Kubrick đã bắt đầu nghe được từ người trợ lý chuyện về một kẻ chuyên giả mạo ông. Gã tưởng-mình-là-Kubrick này (vốn tên thật là Alan Conway và chẳng có nét gì giống

với vị đạo diễn râu rậm cả) đã đi khắp London và khoe khoang với mọi người hắn nổi tiếng ra sao. Do Stanley Kubrick là người sống khép kín và luôn tránh mặt các tay săn ảnh, nên hầu hết mọi người đều không rõ ông trông thế nào. Do vậy, đã có rất nhiều người cả tin rêu rao rằng họ quen thân với vị đạo diễn nổi tiếng, và hăm hở cắn câu của Conway. Hãng Warner Bros. – vốn là nhà tài trợ và phân phối các bộ phim của Kubrick – bắt đầu gọi điện đến văn phòng ông mỗi ngày với lời phàn nàn từ những người không hiểu vì sao "Stanley" không liên lạc lại với họ. Xét cho cùng, họ đã mời ông ăn uống và dùng bữa tối, thậm chí trả cả tiền ta-xi cho ông, và ông cũng hứa sẽ mời họ tham gia bộ phim sắp tới.

Một ngày nọ, Frank Rich (cựu chuyên gia phê bình sân khấu và là người phụ trách trang 3 của tờ New York Times) có hẹn dùng bữa tối với vợ ông và một cặp đôi khác tại một nhà hàng London. Cùng lúc đó, kẻ giả mạo Kubrick cũng đang ngồi chung bàn với một nghị sĩ được phong tước cùng một số thanh niên trẻ, và kể họ nghe về hành trình sáng tạo những kiệt tác điện ảnh của hắn. Khi trông thấy Rich ở bàn bên, hắn bèn tiến lại phía ông và bảo với nhà phê bình rằng hắn đang có ý kiện tờ báo này vì đã gọi hắn là kẻ "sáng tạo trong âm thầm." Hân hoan vì được gặp "Kubrick" kín tiếng bằng xương bằng thịt, Rich đã mời hắn tham gia phỏng vấn. Conway bảo Rich gọi lại cho hắn, cho ông số điện thoại nhà, và rồi... lặn mất tăm.

Không lâu sau cuộc chạm trán trên, mọi chuyện về Conway đã dần sáng tỏ, và Rich cùng những người khác từng bị hắn qua mặt cũng nhanh chóng tỉnh ngộ. Cuối cùng, sự thật cũng được phơi bày khi Conway tìm cách bán câu chuyện của hắn cho các phóng viên. Hắn khăng khăng rằng mình là một bệnh nhân rối loạn tâm thần đang hồi phục. ("Thật kỳ quái. Kubrick đã ám ảnh tôi. Tôi đã thật sự tin rằng tôi là ông ấy!") Cuối cùng, Conway đã chết như một tên nát rượu không xu dính túi, chỉ 4 tháng trước khi Kubrick qua đời.

Tuy câu chuyện trên nghe thật hoang đường, nhưng rất có thể Conway đã tin rằng hắn là Kubrick thật khi diễu khắp phố phường với lớp vỏ bọc như thế, và dấy lên câu hỏi rằng liệu có ai đó trong chúng ta lại tin vào lời bịp bợm của chính mình hơn cả người khác

hay không. Nhằm xem xét khả năng trên, tôi đã tiến hành một thí nghiệm tái hiện lại bài kiểm tra tự lừa dối cơ bản; nhưng lần này, chúng tôi đã đồng thời tính toán khả năng người tham gia làm ngơ trước thất bại của họ. Để đánh giá khuynh hướng này, chúng tôi đã yêu cầu người chơi lựa chọn đồng tình hoặc không đồng tình với một số phát biểu, chẳng hạn như “Ấn tượng đầu tiên của tôi về người khác luôn đúng” hoặc “Tôi không bao giờ che giấu sai lầm.” Chúng tôi muốn xem liệu những người chọn cách trả lời “đúng” cho nhiều câu hỏi hơn cũng có khuynh hướng tự lừa dối bản thân cao hơn trong thí nghiệm này hay không.

Cũng như các lần trước, chúng tôi nhận thấy những người chơi trong tình huống có sẵn câu trả lời đã gian lận để đạt điểm số cao hơn. Một lần nữa, họ đã dự đoán sẽ trả lời chính xác nhiều câu hỏi hơn trong thử thách tiếp theo. Và một lần nữa, họ lại mất tiền thưởng vì đã quá tự phụ về điểm số và kỳ vọng thái quá về thực lực của mình. Còn những người đã chọn nhiều đáp án “đúng” hơn đối với các phát biểu đề cập đến khuynh hướng của họ thì thế nào? Có rất nhiều người như thế, và họ chính là những người chơi dự đoán mình sẽ đạt điểm số cao nhất cho phần kiểm tra trong giai đoạn hai.

CỰU CHIẾN BINH ANH HÙNG Ư?

Năm 1959, Walter Williams, “người cựu chiến binh cuối cùng thời Nội chiến,” đã qua đời. Tang lễ của ông được cử hành theo nghi thức trọng thể, bao gồm một cuộc diễu hành lớn trước sự chứng kiến của 10 nghìn người, và được để tang suốt một tuần lễ. Tuy nhiên, nhiều năm sau, một phóng viên tên William Marvel đã phát hiện Williams chỉ vừa tròn 5 tuổi khi cuộc chiến nổ ra, đồng nghĩa ông chưa đủ tuổi để phục vụ trong quân ngũ dưới bất kỳ hình thức nào. Tuy nhiên, sự thật còn tồi tệ hơn thế. Huy hiệu chôn cùng Walter Williams thực chất đã được trao cho ông từ tay John Salling – theo điều tra của Marvel, nhân vật này cũng đã tự mạo nhận là cựu chiến binh sống thọ nhất từ thời Nội chiến. Thậm chí, Marvel đã khẳng định rằng khoảng một tá cựu chiến binh cuối cùng còn sống sót từ thời Nội chiến đều là kẻ giả mạo.

Những câu chuyện như trên tồn tại rất nhiều, thậm chí trong cả những cuộc chiến gần đây, dù có người sẽ cho rằng rất khó để bịa ra và giữ vững một tuyên bố như thế. Chẳng hạn, Trung sĩ Thomas Larez đã phải nhận vô số vết thương do đạn bắn trong khi chiến đấu với quân Taliban tại Afghanistan, do cố gắng đưa một chiến sĩ bị thương về nơi an toàn. Anh không những đã cứu sống đồng đội của mình, mà còn bất chấp thương tích để tiêu diệt 7 tên lính Taliban. Do vậy, khi chiến công của Larez được tường thuật trên kênh tin tức Dallas – nhưng sau đó buộc phải rút lại vì tuy Larez đúng thật là thủy quân lục chiến, nhưng anh chưa từng chiến đấu tại đâu gần Afghanistan – họ vẫn chưa biết toàn bộ câu chuyện chỉ là dối trá.

Phóng viên thường là người lật tẩy những tuyên bố giả dối. Nhưng đôi lúc, chính họ lại là kẻ bịp bợm. Phóng viên kỳ cựu Dan Rather đã từng sụt sùi kể lại quãng thời gian ông phục vụ trong hàng ngũ thủy quân lục chiến, dù ông thậm chí còn chưa từng trải qua một khóa huấn luyện cơ bản nào. Ông hẳn đã rất tin tưởng vào tuyên bố của mình, hơn cả những gì thật sự diễn ra.

DƯỜNG NHƯ CÓ rất nhiều lý do để chúng ta nói quá lên về thành tích phục vụ của mình. Thế nhưng, chính các câu chuyện về những người khai gian lý lịch, bằng cấp cũng như thân thế cá nhân hay xuất hiện thường xuyên đã làm nảy sinh những câu hỏi thú vị: Phải chăng khi nói dối một cách công khai, thì chính những lời nói dối được ghi nhận đã trở thành thứ “chiến tích” nhắc nhở chúng ta về các thành tựu chưa từng đạt được, và khiến điều huyễn hoặc ấy gắn chặt vào kịch bản cuộc đời của chúng ta? Do đó, nếu một chiếc cúp, một dải ruy-băng hay một tấm bằng có thể chứng nhận cho thứ thành tích chúng ta chưa từng chinh phục, thì liệu những “chiến tích” này có khiến ta mù quáng tin vào khả năng tầm thường của bản thân hay không? Và liệu những chứng chỉ đó có khiến chúng ta tự lừa dối thường xuyên hơn hay không?

CHÚNG TÔI ĐÃ KIỂM CHỨNG sức ảnh hưởng từ các chứng chỉ bằng cách cho người tham có cơ hội gian lận trong bài trắc nghiệm toán học đầu tiên (thông qua việc in sẵn đáp án). Sau khi quan sát họ phóng đại thành tích, chúng tôi lại trao cho một vài người trong

số họ một tấm giấy chứng nhận thành tích (giả mạo) từ bài kiểm tra. Thậm chí, chúng tôi còn viết hẳn tên và điểm số của họ trên tấm bằng, và trân trọng in trên giấy tốt. Những người còn lại sẽ không được trao chứng nhận. Như vậy, liệu các chiến tích này có khiến người tham gia tự tin hơn vào thành tích được phóng đại của họ, vốn phải phụ thuộc một phần vào đáp án cho trước hay không? Liệu nó có khiến họ tin rằng điểm số đã phản ánh năng lực thật sự của họ hay không?

Hóa ra, tôi không phải người duy nhất chịu ảnh hưởng từ bằng cấp treo trên tường. Những người tham gia được chứng nhận đã dự đoán họ sẽ trả lời chính xác nhiều câu hỏi hơn trong thử thách giai đoạn hai. Có vẻ như chỉ một lời nhắc nhở "làm tốt lắm" cũng đủ khiến ta tin rằng mọi thành tích đều xuất phát từ năng lực của mình, bất chấp kết quả thực tế ra sao.

NỮ VĂN HÀO thế kỷ XIX, Jane Austen đã cung cấp một ví dụ tuyệt vời về cách những mối quan tâm ích kỷ, cộng với sự ủng hộ của những người xung quanh, có thể khiến ta tin rằng sự ích kỷ của chúng ta chính là hiện thân của lòng khoan dung và bác ái. Trong tác phẩm Lý Trí Và Tình Cảm, có một phân cảnh gợi mở mà John, người con trai trưởng duy nhất và cũng là người thừa kế, đã cân nhắc những điều thật sự có trong lời hứa của anh đối với cha mình. Bên giường bệnh, anh đã hứa với người cha già cả rằng sẽ quan tâm chăm sóc người mẹ kế tốt bụng nhưng nghèo khổ, cùng ba đứa em gái nửa ruột thịt của mình. Giữ đúng lời hứa, anh đã quyết định trao cho người phụ nữ 3 nghìn bảng, số tiền chẳng thấm tháp gì so với gia sản kếch sù của anh, và tin rằng mình đã chăm sóc họ chu đáo. Sau tất cả, anh chỉ ôn tồn giải thích, "cha có thể dễ dàng chia sẻ một khoản tiền lớn mà chẳng phải bận tâm chút nào."

Bất chấp việc John cảm thấy hài lòng về sáng kiến của mình, cũng như món quà sẽ được trao tay một cách dễ dàng, người vợ ma mãnh và ích kỷ của John đã thuyết phục anh rằng – thực tế chẳng khó khăn gì khi mụ đã viện sẵn hàng tá lý do – bất kỳ khoản tiền nào anh trao tặng người mẹ kế cũng sẽ khiến anh và vợ con anh phải "khốn khổ đến cùng cực." Chẳng khác gì mụ phù thủy trong câu

chuyện cổ tích, mụ cãi cố rằng cha anh chắc hẳn đã mê sảng. Suy cho cùng, ông già khốn khổ chỉ còn cách cái chết vài phút khi ra lời nhắn nhủ. Sau đó, mụ tiếp tục đay nghiến về sự ích kỷ của người mẹ kế. Mẹ kế của John và ba cô con gái của bà sao có thể xứng đáng với số tiền đó cơ chứ? Làm thế nào anh, người chồng của mụ lại có thể hoang phí gia sản của cha anh cho bà mẹ kế và những đứa em tham lam? Hoàn toàn bị tẩy não, chàng trai đã kết lại rằng: "Thật sự không cần thiết, nếu không muốn nói là hết sức lố bịch, khi ta cứ phải chu cấp cho mụ góa và ba đứa con gái của mụ..." Than ôi! Lương tâm đã lùi bước, lòng tham đã lên ngôi, còn số phận thì mãi không được đoái hoài.

TỰ LỪA DỐI TRONG THỂ THAO

Vận động viên nào cũng biết sử dụng steroid là trái luật, và nếu bị phát hiện sử dụng chúng, họ sẽ tự mình bôi nhọ mọi kỷ lục cũng như toàn bộ môn thể thao. Thế nhưng, khao khát lập nên những kỷ lục mới (với sự trợ giúp của steroid) và giành lấy sự quan tâm của giới truyền thông cũng như được khán giả ngưỡng mộ đã thôi thúc các vận động viên gian lận bằng chất kích thích (doping). Đây là vấn nạn của mọi môn thể thao. Chúng ta có Floyd Landis, người đã bị tước bỏ danh hiệu Tour de France năm 2006 do sử dụng steroid. Đại học Waterloo tại Canada cũng đã đình chỉ toàn thể đội bóng bầu dục trong vòng một năm khi phát hiện tám thành viên trong đội dương tính với steroid tổng hợp. Một huấn luyện viên bóng đá người Bulgari cũng bị cấm hành nghề trong 4 năm do cho phép các cầu thủ dùng steroid trong một trận đấu năm 2010. Thế nhưng, chúng ta vẫn không biết những người sử dụng steroid đã nghĩ gì khi chiến thắng một trận đấu, hay giành lấy một huy chương nhờ có chúng. Họ có nhận ra vinh quanh của mình là vô nghĩa, hay thật sự tin rằng thành tích đó hoàn toàn là minh chứng của kỹ năng.

Và tất nhiên, bóng chày cũng có trong danh sách. Liệu Mark McGwire có nắm giữ nhiều kỷ lục đến thế nếu không dùng steroid? Liệu ông có thật sự tin rằng mình đã giành được thành tích nhờ thực lực bản thân? Sau khi thừa nhận sai phạm, McGwire đã tuyên bố rằng: "Tôi tin chắc sẽ có người tự hỏi liệu tôi có ghi được toàn bộ

những cú home run (ăn điểm trực tiếp) trong sự nghiệp nếu không dùng steroid hay không. Tôi đã có những năm chơi tốt khi không sử dụng chúng, và cũng có những năm chơi rất tệ. Điều tương tự cũng xảy đến khi tôi dùng steroid. Nhưng dù sao đi nữa, tôi vẫn không nên làm thế; và do đó, tôi thật lòng xin lỗi tất cả."

Ông có thể xin lỗi; nhưng sau cùng, từ các fan của McGwire cho đến bản thân ông vẫn không thể biết ông thực sự chơi tốt ra sao.

NHƯ BẠN ĐÃ THẤY, con người thường có khuynh hướng tin vào câu chuyện do chính họ thêu dệt. Liệu có biện pháp nào giúp ngăn chặn, hay chí ít cũng hạn chế bớt hành vi này? Do việc thưởng tiền nằm thuyết phục mọi người đánh giá thành tích của họ chính xác hơn dường như cũng bất lực trước sự tự lừa dối, nên chúng tôi đã quyết định can thiệp từ trước, tại ngay thời điểm họ để cho cơ hội gian lận cám dỗ. (Phương pháp này có liên quan đến cách chúng tôi áp dụng Mười Điều răn trong chương 2, "Cấp số giả dối.") Tất nhiên, do người tham gia có thể phủ nhận ảnh hưởng của đáp án cho trước đối với điểm số của họ, nên chúng tôi tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu chúng tôi khiến việc phụ thuộc vào các đáp án trên trở nên rõ ràng hơn, ngay khi họ bắt đầu lợi dụng chúng? Nếu việc lợi dụng đáp án nhằm nâng cao điểm số trở nên cực kỳ hiển nhiên, thì liệu họ có tiếp tục tự thuyết phục bản thân rằng mình đã biết câu trả lời đúng từ trước hay không?

Trong các thí nghiệm ban đầu (tiến hành trên giấy), chúng tôi đã không thể xác định chính xác thời điểm người tham gia liếc nhìn đáp án, cũng như mức độ tự giác của họ đối với sự trợ giúp từ các câu trả lời cho sẵn. Do đó, trong thí nghiệm kế tiếp, chúng tôi đã yêu cầu người chơi hoàn thành bài trắc nghiệm tương tự trên phiên bản máy tính. Lần này, các đáp án ở cuối màn hình đã được che giấu từ ban đầu. Để mở đáp án, người tham gia phải di chuyển con trỏ xuống cuối màn hình; và khi họ di trỏ ra xa, câu trả lời sẽ lại biến mất. Bằng cách này, người chơi buộc phải cân nhắc chính xác thời điểm cũng như khoảng thời gian giữa những lần xem đáp án, và họ sẽ không thể dễ dàng phủ nhận một hành vi rõ ràng và có chủ đích như thế.

Tuy hầu hết những người tham gia đều tham khảo đáp án ít nhất một lần, nhưng trong lần thí nghiệm này (trái với phiên bản trên giấy), chúng tôi đã phát hiện họ không còn phóng đại thành tích trong thử thách thứ hai nữa. Bất chấp thực tế rằng họ vẫn còn gian lận, nhưng chính quyết định sử dụng đáp án một cách có chủ ý – thay vì chỉ đơn giản liếc xuống phía cuối trang giấy – đã loại bỏ thành công khuynh hướng tự lừa dối. Có vẻ như, nếu ý thức rõ ràng về cách thức mình gian lận, chúng ta sẽ bớt tin tưởng một cách tùy tiện vào thành tích của bản thân.

Tự lừa dối và tự lực cánh sinh

Như vậy, chúng ta phải đối phó ra sao với sự tự lừa dối? Chúng ta nên duy trì, hay loại bỏ nó? Tôi ngờ rằng, cũng như những họ hàng xa của nó – bao gồm sự cả tin và lạc quan – và mọi trạng thái thiên kiến khác, sự tự lựa dối cũng bao hàm cả ưu điểm lẫn khuyết điểm. Về mặt tích cực, chính lòng tin được tiếp lửa một cách phi lý sẽ góp phần nâng cao chất lượng sống của chúng ta, thông qua việc hỗ trợ đối phó với áp lực; nó cũng tiếp sức cho lòng kiên trì khi chúng ta thực hiện các nhiệm vụ khó khăn và buồn tẻ; cũng như mang lại những trải nghiệm mới mẻ, khác biệt.

Chúng ta không ngừng tự lừa dối bản thân một phần cũng vì muốn bảo vệ hình ảnh tích cực của chính mình. Chúng ta đều muốn che giấu thất bại và đề cao thành công (dù đôi khi chúng không hoàn toàn thuộc về chúng ta), và sẵn sàng đổ lỗi cho người khác hoặc hoàn cảnh bên ngoài khi vấp phải thất bại không thể chối cãi. Giống như bạn cua đực hiếu chiến, chúng ta có thể lợi dụng sự tự lừa dối nhằm đánh thức lòng tự tin khi cảm thấy mình không đủ gan dạ. Tự đặt bản thân vào vị thế tốt hơn có thể giúp chúng ta chinh phục một cuộc hẹn, hoàn thành một đề án lớn hay ổn định một công việc. (Tất nhiên, tôi không có ý khuyên bạn thổi phồng lý lịch của mình, nhưng dù sao vẫn tốt hơn nếu bạn được tiếp thêm chút tự tin.)

Về mặt tiêu cực – nhất là khi cái nhìn lạc quan thái quá về chính bản thân đã trở thành nền tảng cho mọi hành vi của bạn – chúng ta có thể giả định một cách sai lầm rằng mọi thứ sẽ diễn ra hoàn hảo, nhưng rốt cuộc lại không chủ động đưa ra quyết định đúng đắn nhất.

Sự tự lừa dối cũng khiến ta vô tình “tô vẽ” cho chuyện đời của mình – chẳng hạn như tốt nghiệp từ một trường đại học danh tiếng – điều có thể khiến chúng ta vô cùng suy sụp khi sự thật bị phơi bày. Và hiển nhiên, bạn phải trả giá cho sự lừa dối. Khi chính bản thân và những người xung quanh đều thiếu trung thực, chúng ta sẽ bắt đầu nghi ngờ tất cả, và cuộc sống sẽ khó khăn hơn gấp bội phần nếu thiếu đi lòng tin.

Như mọi khía cạnh khác trong cuộc sống, sự cân bằng cũng tồn tại giữa niềm vui sướng (một phần xuất phát từ sự tự lừa dối) và các quyết định sáng suốt dành cho tương lai (với cái nhìn thực tế hơn về bản thân). Tất nhiên, ta sẽ rất háo hức trước một viễn cảnh tươi sáng, cùng niềm hy vọng về một tương lai tuyệt vời – nhưng trong tình huống tự lừa dối, niềm tin bị cường điệu hóa có thể phá hủy chính chúng ta khi thực tại khắc nghiệt ập đến.

Mặt sáng của lời nói dối

Khi nói dối vì lợi ích của người khác, chúng ta thường gọi đó là “lời nói dối vô hại.” Khi thốt ra lời nói dối vô hại, chúng ta vẫn đang tăng thêm cấp số giả dối, nhưng không vì những lý do ích kỷ. Chẳng hạn, hãy thử cân nhắc tầm quan trọng của những lời khen không thành thật. Chúng ta đều hiểu rõ giá trị vàng của lời nói dối vô hại, như khi một phụ nữ kém thon thả khoác lên mình một chiếc váy bó mới và hỏi ông chồng: “Trông em có béo lắm không?” Người đàn ông lập tức cân nhắc lợi-hại; ông biết những tháng ngày đẹp đẽ của mình sẽ chấm dứt nếu thú nhận sự thật phũ phàng. Vì vậy, ông đã trả lời rằng: “Em yêu, trông em thật tuyệt.” Và một buổi tối nữa (hay một cuộc hôn nhân nữa) lại được cứu vãn.

Đôi khi những câu nói này chỉ là lời xã giao, nhưng trong nhiều thời khắc khác, chúng lại trở thành thứ phép màu giúp con người vượt qua những tình huống ngặt nghèo nhất; đó chính là bài học tôi nhận được năm 18 tuổi, khi đang là bệnh nhân bỏng toàn thân.

Sau vụ tai nạn suýt cướp đi mạng sống, tôi đã tỉnh dậy trong bệnh viện với những vết bỏng độ 3 bao phủ 70% cơ thể. Ngay từ đầu, các bác sĩ và y tá đã luôn trấn an tôi: “Mọi thứ sẽ ổn thôi.” Và tôi thật

lòng muốn tin lời họ. Trong tâm trí non nớt của tôi, "Mọi thứ sẽ ổn thôi" đồng nghĩa rằng mọi vết sẹo do bị bỏng cùng nhiều, rất nhiều lần ghép da khác rồi sẽ qua đi và tan biến, hệt như ai đó tự làm bỏng mình khi rang bắp hay nướng kẹo dẻo bên ngọn lửa trại.

Một ngày trước khi tôi kết thúc năm đầu tiên trong bệnh viện, vị bác sĩ trị liệu phụ trách đã bảo rằng cô muốn giới thiệu tôi với một nạn nhân bỏng khác đã hồi phục, người từng trải qua cảnh ngộ tương tự từ một thập kỷ trước. Cô muốn chứng minh rằng tôi vẫn có thể hòa nhập với cuộc sống và tiếp tục những việc tôi từng làm – về cơ bản, mọi thứ vẫn ổn. Nhưng khi vị khách bước vào, tôi đã vô cùng khiếp hãi. Những vết thương thành sẹo của ông ấy trông rất tệ, và thân thể ông bị biến dạng vô cùng khủng khiếp. Ông có thể cử động bàn tay và sử dụng chúng một cách thuần thục, nhưng chỉ vừa đủ chức năng. Hình ảnh này khác xa với những gì tôi vẫn hình dung về trường hợp bình phục của mình, về khả năng hoạt động, và về dáng vẻ của tôi khi rời bệnh viện. Sau cuộc gặp gỡ, tôi đã suy sụp trầm trọng, do nhận ra những vết sẹo và khả năng cử động của mình sẽ biến đổi tồi tệ hơn những gì tôi vẫn hình dung.

Các bác sĩ và y tá lại an ủi tôi bằng những lời nói dối hết sức tử tế về cơn đau tôi sắp phải chịu đựng. Trong suốt cuộc phẫu thuật bàn tay kéo dài đến không thể chịu nổi, các bác sĩ đã xuyên những chiếc kim dài từ đầu ngón tay đến khớp xương của tôi, nhằm giữ cho ngón tay thẳng và giúp lớp da hồi phục tốt hơn. Tại đầu của mỗi chiếc kim, họ bố trí một nút vặn để tôi không thể tự cào cấu mình hay chọc vào mắt trong vô thức. Sau vài tháng sống chung với thiết bị kỳ quái này, tôi nhận ra nó sẽ được gỡ bỏ trong phòng điều trị – mà không dùng đến thuốc tê. Điều này khiến tôi rất lo lắng, vì tôi có thể tưởng tượng ra cơn đau sẽ rất khủng khiếp. Nhưng cô y tá đã nói rằng: "Ồ, đừng lo lắng. Đây chỉ là một tiểu phẫu đơn giản, anh sẽ không kịp thấy đau đâu." Vài tuần sau đó, tôi đã bớt lo lắng hơn về cuộc phẫu thuật.

Khi đến thời điểm rút kim, một y tá đã giữ chặt tay tôi để một người nữa nhẹ nhàng rút chúng bằng chiếc kìm. Tất nhiên, tôi phải chịu muôn ngàn đau đớn, và chúng vẫn còn âm ỉ suốt mấy ngày sau –

hoàn toàn trái ngược với những gì họ mô tả về ca phẫu thuật. Mặc dù vậy, khi ngẫm nghĩ lại, tôi vẫn thấy vui vì họ đã nói dối với tôi. Nếu họ nói với tôi sự thật sắp xảy đến, hẳn tôi đã trải qua hàng tuần lễ phập phồng đau khổ, sợ hãi và căng thẳng – điều chắc chắn sẽ gây tổn thương đến hệ miễn dịch quý giá của tôi. Nên sau tất cả, tôi vẫn tin lời nói dối vô hại cần được bênh vực trong nhiều trường hợp nhất định.

Chương 7

Sáng tạo và Bất lương

Chúng ta đều là kẻ đặt điều

Sự thật chỉ dành cho những ai thiếu trí tưởng tượng
để sáng tạo sự thật của riêng họ.

– KHUYẾT DANH

Nhiều năm trước đây, hai nhà nghiên cứu Richard Nisbett (giáo sư Đại học Michigan) và Tim Wilson (giáo sư Đại học Virginia) đã cắm trại tại khu mua sắm địa phương và trải lên mặt bàn bốn đôi tất ni-lông. Sau đó, họ bắt đầu hỏi những người phụ nữ đi ngang qua xem họ thích đôi nào nhất. Nhiều phụ nữ bắt đầu bình chọn, và hầu hết đều tỏ ra thích đôi tất nằm bên phải. Nhưng tại sao? Có người nói đó là vì họ thích chất liệu của chúng hơn. Một số lại quy cho hoa văn hay màu sắc. Những người khác cho rằng chất lượng mới là ưu tiên hàng đầu. Câu chuyện về sở thích này thật thú vị, nếu ta biết rằng cả bốn đôi tất đều giống hệt nhau. (Nisbett và Wilson sau đó đã lặp lại thí nghiệm với áo ngủ phụ nữ, và cũng thu được kết quả tương tự.)

Khi Nisbett và Wilson đặt câu hỏi với từng người về lý do đứng sau lựa chọn của họ, đã không ai nhắc đến vị trí của đôi tất trên mặt bàn. Ngay cả khi hai nhà nghiên cứu bảo rằng các đôi tất đều giống nhau và họ chỉ đơn giản thích chiếc bên phải hơn, thì những phụ nữ này "vẫn một mực phủ nhận, và thường kèm theo cái liếc mắt đầy lo lắng về phía người phỏng vấn; như thể họ cảm giác rằng đã hiểu sai câu hỏi hay đang mua bán với một gã điên."

Vậy tính luân lý trong câu chuyện này là gì? Rất có thể không phải lúc nào chúng ta cũng hiểu rõ lý do đứng sau những việc chúng ta làm, thứ chúng ta chọn, hay điều chúng ta cảm nhận. Thế nhưng, sự mơ hồ về động cơ thật sự vẫn không hề ngăn cản chúng ta sáng tạo

ra những lý do logic đến hoàn hảo nhằm biện minh cho hành động, quyết định và cảm giác của mình.

BẠN CÓ THỂ DÀNH LỜI cám ơn (hoặc đổ lỗi) cho nửa não trái của mình vì khả năng đặt chuyện phi thường này. Nhà khoa học thần kinh nhận thức Michael Gazzaniga (đồng thời là giáo sư Đại học California, Santa Barbara) đã từng khẳng định: não trái của chúng ta là "người diễn giải," và cũng là bán cầu não có khả năng rút ra câu chuyện từ kinh nghiệm.

Gazzaniga đã đi đến kết luận này sau nhiều năm nghiên cứu các bệnh nhân có hai bán cầu não tách biệt, một nhóm dân số hiếm hoi sở hữu thể chai – búi dây thần kinh lớn nhất liên kết hai bán cầu não của chúng ta – bị cắt rời (thường với mục đích ngăn ngừa chứng co giật do động kinh). Thú vị thay, chính bộ não bất thường đã giúp những cá nhân này có thể tiếp nhận kích thích đến một trong hai bán cầu não, trong khi nửa còn lại không ý thức được gì.

Trong quá trình làm việc với một nữ bệnh nhân có thể chai bị cắt rời, Gazzaniga đã rất muốn tìm hiểu xem điều gì sẽ xảy ra nếu bạn yêu cầu nửa não phải thực hiện một hành động, rồi yêu cầu nửa não trái (vốn không nhận biết được điều gì đang diễn ra ở nửa kia) cho biết lý do của hành động đó. Thông qua một thiết bị hiển thị các chỉ dẫn dành cho bán cầu não phải, Gazzaniga đã chỉ thị cho nửa não phải của bệnh nhân này khiến cô bật cười khi từ "cười" hiện lên. Ngay khi người phụ nữ làm theo, ông liền hỏi lý do vì sao cô cười. Tất nhiên, người phụ nữ không thể biết nguyên nhân, nhưng thay vì thú nhận "Tôi không biết," cô lại bịa ra một câu chuyện. "Tháng nào các ông cũng đến đây kiểm tra này nọ. Tôi cũng phải cố sống vui vẻ chứ!" cô đáp. Chắc hẳn cô đã nghĩ rằng các bác sĩ tâm thần nhận thức trông thật buồn cười.

Mẩu chuyện trên đã minh họa một cách khá cực đoan cho khuynh hướng trong mỗi chúng ta. Chúng ta luôn muốn giải thích lý do dẫn đến hành vi của chính mình cũng như cách thế giới quanh ta vận hành, ngay cả khi những lời biện bạch yếu ớt của chúng ta tỏ ra bất lực trước hiện thực. Chúng ta là những tạo vật thích đặt chuyện từ trong máu, và chúng ta luôn tự bịa ra hết chuyện này đến chuyện

khác cho đến khi vừa ý với một lời giải thích nghe có vẻ đáng tin. Và khi câu chuyện vẽ nên một hình ảnh rực rỡ và tươi sáng hơn về chính chúng ta, mọi thứ sẽ tốt hơn rất nhiều.

Lừa dối chính mình

Trong bài phát biểu khai mạc tại Cal Tech năm 1974, nhà vật lý học Richard Feynman đã nhắn nhủ đến các sinh viên vừa tốt nghiệp, “Nguyên tắc đầu tiên chính là không được lừa dối bản thân – vì các bạn là những người dễ bị lừa phỉnh nhất.” Như chúng ta đã thấy, bản thân con người luôn bị giằng xé trong một xung đột cơ bản – đó chính là khuynh hướng gian dối đã khắc sâu trong tâm trí đối với bản thân và những người xung quanh, cùng mong muốn tự xem mình là kẻ trung thực và lương thiện như bao người khác. Do đó, chúng ta sẽ tự biện minh cho thói bất lương bằng cách bịa ra những câu chuyện lý giải vì sao hành động của mình có thể chấp nhận được, và đôi lúc còn đáng ngưỡng mộ. Quả thực, chúng ta rất có tài tự che mắt mình.

Trước khi xem xét cụ thể hơn động cơ khiến chúng ta tôn vinh bản thân một cách tài tình, hãy để tôi kể với bạn câu chuyện về một lần tôi tự lừa dối bản thân (và khiến tôi rất vui sướng). Khoảng vài năm trước (khi tôi 30 tuổi), tôi quyết định đã đến lúc bán chiếc xe gắn máy lấy chiếc xe hơi. Tôi đã cố gắng tìm hiểu xem chiếc xe nào sẽ phù hợp nhất với mình. Khi ấy, mạng Internet đang bùng nổ những ứng dụng được gọi là “công cụ trợ giúp quyết định,” và tôi đã rất thích thú khi tìm thấy một trang web chuyên cung cấp lời khuyên cho người muốn mua xe hơi. Trang web được mô phỏng như một bài phỏng vấn, và đặt ra cho tôi rất nhiều câu hỏi bao quát từ sở thích, giá thành, độ an toàn cho đến loại đèn trước và thắng xe tôi muốn sử dụng.

Tôi mất chừng 20 phút để trả lời hết các câu hỏi. Mỗi khi hoàn thành một trang trả lời, tôi lại nhận thấy thanh tiến độ vừa cho biết tôi đang tiến gần hơn đến chiếc xe hơi trong mơ của riêng mình. Tôi hoàn thành trang câu hỏi cuối cùng và háo hức nhấp vào phím “Nộp”. Chỉ sau vài giây, tôi đã nhận được kết quả. Vậy chiếc xe phù hợp nhất

với tôi là gì? Theo tính toán của trang web uy tín trên, đó chính là một chiếc Ford Taurus!

Tôi phải thừa nhận rằng tôi chẳng am hiểu mấy về xe cộ. Đúng ra, tôi hầu như chẳng biết chút gì về xe hơi. Nhưng tôi dám chắc mình không muốn một chiếc Ford Taurus.

Tôi không rõ bạn sẽ làm gì trong tình huống trên, nhưng tôi đã làm điều mà bất kỳ ai nhanh trí cũng sẽ làm: quay lại đầu chương trình và "chỉnh sửa" các câu trả lời trước đó. Tôi sửa hết lần này đến lần khác để kiểm tra xem các câu trả lời được thay đổi có dẫn đến những đề xuất khác hay không. Tôi tiếp tục thử đến khi chương trình vui lòng đề nghị với tôi một chiếc mui trần nhỏ – và đó tất nhiên là chiếc xe tôi muốn. Tôi đã nghe theo lời khuyên đúng đắn trên, và nhờ thế, tôi đã trở thành chủ nhân đầy tự hào của chiếc mui trần mới (sẵn đây xin nói, nó đã phục vụ tôi rất trung thành trong suốt nhiều năm).

Kinh nghiệm trên đã giúp tôi hiểu rằng: đôi lúc (hay thậm chí thường xuyên), chúng ta sẽ không lựa chọn dựa trên sở thích rõ ràng của mình. Thay vì thế, chúng ta sẽ cảm thấy rạo rực về thứ mình muốn, sẽ trải qua một tiến trình thử thách về tinh thần, và vận dụng hết những lời biện minh nhằm thao túng các tiêu chí. Nhờ thế, chúng ta sẽ có được điều mình thật sự mong muốn, nhưng đồng thời vẫn giữ nguyên suy nghĩ rằng mình đã hành động dựa trên sở thích sáng suốt và hợp lý (khi phải đối chất với chính bản thân và những người xung quanh).

Logic đồng xu

Nếu chấp nhận rằng bản thân thường ra quyết định theo phương thức trên, chúng ta sẽ có thể đưa ra lời biện minh hợp lý và nhanh chóng hơn. Sau đây là bí quyết: Hãy hình dung bạn đang lựa chọn giữa hai chiếc máy ảnh kỹ thuật số. Máy ảnh A có độ phóng đẹp và dung lượng pin khá cao, trong khi máy ảnh B lại nhẹ hơn và hợp mốt hơn. Bạn không chắc mình nên chọn chiếc nào. Bạn nghĩ máy ảnh A có chất lượng tốt hơn, nhưng máy ảnh B sẽ khiến bạn vui sướng hơn vì bạn thích vẻ ngoài của nó. Như vậy, bạn nên làm gì?

Lời khuyên của tôi chính là: hãy rút ra trong túi một đồng 25 xu và tự nhủ: "Mặt hình là A, mặt số là B." Sau đó, hãy tung đồng xu. Nếu đồng xu ra mặt hình và máy ảnh A là thứ bạn muốn: rất tốt, hãy mua nó. Nhưng nếu bạn không hài lòng với kết quả, hãy bắt đầu lại và nhủ thầm: "Lần thử sau mới là thật." Hãy cứ lặp lại như thế đến khi ra mặt số. Bạn không những mua được máy ảnh B – thứ bạn thật sự muốn ngay từ đầu – mà còn có thể biện minh cho quyết định của mình rằng: bạn chỉ nghe theo "gợi ý" của đồng xu mà thôi. (Bạn có thể hỏi ý bạn bè thay vì tung đồng xu, và tiếp tục tham vấn họ cho đến khi một người đưa ra lời khuyên bạn mong muốn.)

Có lẽ chính tính năng thực tiễn của phần mềm gợi ý mua xe đã giúp tôi lựa chọn chiếc mui trần. Có thể phần mềm này được thiết kế không chỉ nhằm giúp tôi ra quyết định chính xác hơn, mà còn cho phép tôi bênh vực cho lựa chọn mình thật sự mong muốn. Nếu đúng như vậy, thì tôi cho rằng sẽ rất hữu ích nếu chúng ta chú trọng phát triển ngày càng nhiều các ứng dụng tiện ích tương tự trong các lĩnh vực khác của cuộc sống.

Não bộ của kẻ nói dối

Đa số chúng ta đều tin rằng có những người đặc biệt tài ba (hoặc kém cỏi) trong việc lừa dối. Nếu đó là sự thật, thì những đặc điểm nào sẽ khiến họ khác với người thường? Một nhóm nghiên cứu do Yaling Yang (học viên trên tiến sĩ tại Đại học California, Los Angeles) đã nỗ lực tìm kiếm đáp án cho câu hỏi này, thông qua nghiên cứu những người mắc bệnh hay nói dối – đó là những bệnh nhân luôn nói dối một cách tùy tiện như thể họ bị ép buộc.

Nhằm tìm kiếm người tham gia nghiên cứu này, Yang và các đồng nghiệp của cô đã ghé thăm trung tâm cung ứng lao động thời vụ tại Los Angeles. Trong số các ứng viên không được tuyển dụng chính thức, họ đã phát hiện một số ít người gặp khó khăn trong việc duy trì công việc vì mắc bệnh hay nói dối. (Tất nhiên, điều này không xảy ra với tất cả những nhân viên thời vụ.)

Sau đó, các nhà nghiên cứu đã giao cho 108 ứng viên tìm việc một xấp bài kiểm tra tâm lý, và tiến hành phỏng vấn riêng với từng

người, cũng như đồng nghiệp và người thân của họ nhằm xác định những điểm khác biệt then chốt giúp tiết lộ bí mật của người mắc bệnh hay nói dối. Trong nhóm này, họ đã tìm ra 12 người chuyên thuật lại những câu chuyện về công việc, trường học, tiền án và gia thế của họ với đầy tình tiết mâu thuẫn. Họ cũng chính là những đối tượng thường xuyên giả vờ ốm để trốn việc hay để nhận trợ cấp ốm đau.

Tiếp theo, nhóm nghiên cứu đã cho tiến hành chụp não của 12 người mắc bệnh nói dối – cộng với 21 người bình thường khác cùng trong nhóm ứng viên tìm việc (hay nhóm có kiểm soát) – nhằm tìm hiểu cấu trúc não bộ của từng người. Nhóm nghiên cứu chỉ tập trung vào thùy não trước trán – phần não bộ nằm ngay sau xương trán và được xem là bộ phận phụ trách tư duy bậc cao, như lập thời khóa biểu hàng ngày hay quyết định cách đối phó với cám dỗ xung quanh. Đồng thời, chúng ta cũng phụ thuộc vào phần não bộ này khi cần ra quyết định hay phán xét về đạo đức. Nói tóm lại, nó hệt như một tòa tháp chỉ huy kiểm soát mọi hoạt động tư duy, lý luận và đạo đức.

Nhìn chung, có hai loại thành phần làm nên não bộ của chúng ta: bao gồm chất xám và chất trắng. Chất xám chỉ là cách gọi khác của tập hợp các nơ-ron thần kinh làm nên thành phần chính trong não bộ, và cũng là nguồn năng lượng cung cấp cho hoạt động tư duy. Còn chất trắng là hệ thống dây thần kinh liên kết các tế bào đó. Mỗi người luôn có đủ chất trắng lẫn chất xám, nhưng Yang và các cộng tác viên của cô lại quan tâm đến khối lượng tương quan giữa hai thành phần này trong vỏ não trước của người tham gia. Họ phát hiện những người mắc bệnh hay nói dối sở hữu ít hơn 14% chất xám so với nhóm có kiểm soát; đây cũng là kết quả chung rút ra từ các đối tượng khiếm khuyết về tâm lý. Kết quả này có ý nghĩa ra sao? Khả năng đầu tiên chính là: do những người mắc bệnh hay nói dối có ít tế bào não (chất xám) hơn để cung cấp năng lượng cho vỏ não trước (phần não bộ then chốt giúp phân biệt đúng sai), nên họ cũng gặp nhiều khó khăn hơn khi tiếp thu các vấn đề đạo đức, và do đó sẽ dễ nói dối hơn.

Nhưng đó chưa phải là tất cả. Bạn có thể sẽ thắc mắc về phần không gian trống còn lại trong hộp sọ những người mắc bệnh hay nói dối, do họ có ít chất xám hơn. Tuy nhiên, Yang cùng các đồng nghiệp cũng phát hiện những đối tượng này có nhiều hơn từ 22% đến 26% chất trắng ở thùy não trước so với những người không mắc bệnh nói dối. Do có nhiều chất trắng hơn (hãy nhớ, đây là mạng lưới dây thần kinh liên kết chất xám), những người mắc bệnh lý này sẽ tạo dựng được mối liên hệ tốt hơn giữa trí nhớ với ý tưởng; có lẽ, khả năng kết nối được nâng cấp này – cùng với khả năng truy cập mạng lưới liên tưởng có trong chất xám – cũng chính là thành tố bí mật làm nên những kẻ nói dối bẩm sinh.

Nếu xem xét những kết quả trên trong phạm vi rộng hơn, chúng ta có thể kết luận rằng: khả năng kết nối cao hơn của não bộ có thể khiến bất kỳ ai trong chúng ta nói dối dễ dàng hơn, song vẫn tự cho mình là những tạo vật thánh thiện. Xét cho cùng, những bộ não mang tính liên kết tốt hơn cũng sở hữu nhiều phương thức suy luận hơn khi chủ thể của chúng tiến hành diễn đạt hay lý giải các hiện tượng mơ hồ – và có lẽ đây chính là yếu tố then chốt giúp chúng ta biện minh cho những hành vi bất chính.

Thêm sáng tạo, thêm tiền thưởng

Những khám phá trên đã khiến tôi tự hỏi: liệu chất trắng gia tăng có đồng thời nâng cao khả năng nói dối lẫn tính sáng tạo hay không? Xét cho cùng, những người có sự liên kết tốt hơn giữa các phần não bộ, hay có khả năng liên tưởng tốt hơn cũng được cho là sáng tạo hơn. Nhằm kiểm chứng mối liên hệ khả dĩ giữa tính sáng tạo và thói gian dối, tôi đã cùng Francesca Gino tiến hành một loạt nghiên cứu. Đúng với bản chất của sự sáng tạo, chúng tôi đã tiếp cận câu hỏi trên từ nhiều góc độ khác nhau, và khởi đầu với một phương pháp tương đối đơn giản.

Khi người tham gia đến trình diện ở phòng thí nghiệm, chúng tôi đã yêu cầu họ trả lời một tập câu hỏi trên máy tính. Tập hợp này bao gồm nhiều câu hỏi không liên quan đến nhau, nhưng tựu trung đều đề cập đến kinh nghiệm và thói quen chung của người tham gia (chúng được thiết kế theo dạng điền vào chỗ trống nhằm che giấu

mục đích thật của thí nghiệm); trong đó, có ba nhóm câu hỏi phản ánh trọng tâm của nghiên cứu.

Trong nhóm câu hỏi đầu tiên, chúng tôi đã yêu cầu người tham gia tự đánh giá mức độ "sáng tạo" của bản thân thông qua các tính từ tương ứng (như uyên bác, có sáng kiến, độc đáo, tháo vát hay khác người). Trong nhóm thứ hai, chúng tôi lại yêu cầu họ cho biết mức độ tham gia thường xuyên trong 77 hoạt động khác nhau; cụ thể, một số hoạt động sẽ đòi hỏi nhiều tính sáng tạo hơn phần còn lại (như chơi bowling, trượt tuyết, nhảy không trung, vẽ tranh hay viết lách). Đến nhóm thứ ba, chúng tôi sẽ yêu cầu người tham gia đánh giá mức độ tương đồng giữa bản thân họ với một số phát biểu, chẳng hạn như "Tôi có rất nhiều ý tưởng sáng tạo," "Tôi thích những nhiệm vụ cho phép tôi suy nghĩ sáng tạo" hay "Tôi thích làm mọi thứ một cách độc đáo."

Khi người tham gia hoàn thành các đánh giá về tính cách, chúng tôi sẽ yêu cầu họ tham gia trò chơi dấu chấm (thoạt trông như chẳng liên quan gì đến các câu hỏi trong phần trước). Nếu bạn không nhớ ra trò chơi nãy, hãy xem lại chương 5, "Vì sao khoác hàng giả lại khiến chúng ta lừa dối nhiều hơn."

Bạn nghĩ chuyện gì sẽ xảy ra? Liệu những người chơi trước đó chọn nhiều tính từ sáng tạo hơn, tham gia các hoạt động sáng tạo thường xuyên hơn hay tự đánh giá mình sáng tạo hơn có gian lận nhiều hơn? Hoặc ít hơn? Hoặc chỉ xấp xỉ như những người chơi khác không sáng tạo đến thế?

Chúng tôi đã nhận thấy rằng: những người chơi nhấp vào phím bên phải nhiều hơn (lựa chọn hứa hẹn phần thưởng cao hơn) cũng chính là những người tự chấm điểm họ cao hơn trong các bài đánh giá tính sáng tạo. Không những thế, kết quả giữa các cá nhân sáng tạo và kém sáng tạo còn có sự chênh lệch đáng kể, đặc biệt trong trường hợp không thể xác định rõ bên nào có nhiều dấu chấm hơn.

Điều này đã chứng minh rằng: sự khác biệt giữa các cá nhân sáng tạo và kém sáng tạo đã đóng vai trò then chốt khi xảy ra tình huống rắc rối, mơ hồ, và đồng thời cũng đem lại nhiều cơ hội biện minh

hơn. Khi có sự khác biệt rõ ràng giữa số dấu chấm hai bên đường chéo, người chơi chỉ phải quyết định có gian lận hay không. Nhưng khi xuất hiện tình huống mơ hồ và không thể xác định bên nào có nhiều dấu chấm hơn, tính sáng tạo sẽ được dịp thể hiện – và kéo theo hành vi lừa dối cao hơn. Người chơi càng sáng tạo, họ càng giỏi lý giải vì sao bên phải đường chéo lại có nhiều dấu chấm hơn (đồng nghĩa tiền thưởng sẽ cao hơn).

Nói một cách đơn giản, mối quan hệ giữa tính sáng tạo và thói gian dối dường như cũng liên quan đến khả năng tự đặt chuyện của chúng ta – đặc biệt khi ta tự thuyết phục bản thân rằng chúng ta đã làm đúng, dù sự thật không phải như thế. Càng sáng tạo bao nhiêu, chúng ta càng giỏi bịa chuyện bấy nhiêu, đồng thời cũng góp phần biện minh cho các quyền lợi ích kỷ.

Trí thông minh có quan trọng?

Tuy kết quả trên rất đáng để ăn mừng, nhưng vẫn chưa đủ khiến chúng tôi phấn khích. Nghiên cứu đầu tiên đã chứng minh sự tương quan giữa tính sáng tạo và thói gian dối, nhưng vẫn chưa thể khẳng định mối liên hệ trực tiếp giữa hai yếu tố trên. Đơn cử, liệu có tồn tại một yếu tố thứ ba – chẳng hạn như trí thông minh – đóng vai trò như mắt xích kết nối giữa tính sáng tạo và thói gian dối hay không?

Khả năng tồn tại mối liên kết giữa trí thông minh, tính sáng tạo và thói gian dối dường như rất có cơ sở, nếu chúng ta xét đến độ tinh quái của những kẻ như trùm đầu tư lừa đảo Bernie Madoff, hay tên giả mạo séc khét tiếng Frank Abagnale (tác giả cuốn sách Cứ Tóm Tôi Nếu Có Thể) khi chúng qua mặt vô số người. Do đó, trong bước kế tiếp, chúng tôi sẽ tiến hành một thí nghiệm nhằm tìm hiểu xem: giữa trí thông minh và tính sáng đạo, đâu mới là dấu hiệu của thói gian dối.

Một lần nữa, hãy hình dung bạn là một trong những người tham gia nghiên cứu. Lần này, bài kiểm tra sẽ bắt đầu trước cả khi bạn bước chân vào phòng thí nghiệm. Một tuần trước đó, bạn sẽ ngồi trước máy vi tính ở nhà và hoàn thành một khảo sát trực tuyến, bao gồm các câu hỏi đánh giá tính sáng tạo và đo lường trí thông minh.

Chúng tôi sẽ chấm điểm trí sáng tạo của bạn thông qua ba thước đo như trong nghiên cứu trước, và đo lường trí thông minh bằng hai cách. Thứ nhất, chúng tôi sẽ yêu cầu bạn trả lời ba câu hỏi nhằm kiểm tra độ tin cậy của bạn đối với logic và trực giác – thông qua một tập gồm ba câu hỏi do Shane Frederick (giáo sư Đại học Yale) sưu tầm. Trên thực tế, ngoại trừ đáp án đúng, mỗi câu trả lời xuất phát từ trực giác đều là lựa chọn sai.

Để dễ hình dung, hãy thử trả lời câu hỏi sau: "Chiếc gậy và quả bóng có giá tổng cộng 1,10 đô-la. Chiếc gậy đắt hơn quả bóng 1 đô-la. Hỏi quả bóng giá bao nhiêu?"

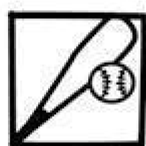
Nhanh lên nào! Câu trả lời là gì?

Mười xu ư?

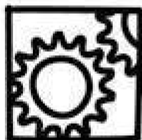
Khá lắm, nhưng bạn sai rồi. Đó là câu trả lời rất dễ gặp, nhưng không phải đáp án đúng.

Tuy trực giác thôi thúc bạn trả lời "0,1 đô-la," nhưng nếu bạn tin tưởng logic hơn trực giác, bạn sẽ kiểm tra lại câu trả lời cho chắc chắn: "Nếu quả bóng giá 0,1 đô-la, vậy chiếc gậy sẽ là 1,1 đô-la; và tổng cộng hai món là 1,2 đô-la chứ không phải 1,1 (0,1 + (1 + 0,1) = 1,2)! Ngay khi nhận ra trực giác bản năng đã sai, bạn sẽ gắng sức nhớ lại kiến thức số học thời phổ thông, và đưa ra câu trả lời chính xác: (0,05 + (1 + 0,05) = 1,1) – đáp án là 5 xu. Cảm giác như vừa làm lại bài thi SAT, đúng chứ? Và xin chúc mừng bạn đã có câu trả lời đúng. (Nếu không, đừng lo lắng. Bạn chắc chắn sẽ vượt qua hai câu còn lại trong bài kiểm tra ngắn này.)

Tiếp theo, chúng tôi sẽ đánh giá trí thông minh của bạn qua bài kiểm tra nói. Bạn sẽ được cho trước một dãy gồm 10 từ vựng (như "thu nhỏ – dwindle" hay "giảm bớt – palliate"), và với mỗi từ, bạn phải tìm thêm 6 phương án khác có nghĩa gần nhất với từ đã cho.



Chiếc gậy và quả bóng có giá tổng cộng 1,10 đô-la. Chiếc gậy đắt hơn quả bóng 1 đô-la. Hỏi quả bóng giá bao nhiêu?



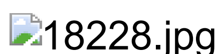
Nếu cần 5 máy để làm ra 5 sản phẩm trong 5 phút. Hỏi 100 máy sẽ làm ra 100 sản phẩm trong bao nhiêu phút?



Trên mặt hồ có một khóm lá sen. Cứ mỗi ngày, số lá sen lại tăng lên gấp đôi. Phải mất 48 ngày để lá sen bao phủ toàn mặt hồ. Hỏi phải mất bao lâu để lá sen bao phủ nửa mặt hồ?

Bạn viết câu trả lời trước, trong, hay sau khi kiểm tra đáp án?

1. Đáp án mặc định: 10; đáp án đúng: 5.
2. Đáp án mặc định: 100; đáp án đúng: 5.
3. Đáp án mặc định: 24; đáp án đúng: 47.



Hình 4. Bài kiểm tra phản ánh nhận thức (CRT)

Một tuần sau, bạn đến phòng thí nghiệm và ngồi trước một bàn máy vi tính. Sau khi bạn yên vị, người hướng dẫn mới bắt đầu phổ biến: “Hôm nay, bạn sẽ tham gia ba nhiệm vụ; các nhiệm vụ này sẽ kiểm tra khả năng giải quyết vấn đề, các kỹ năng cảm thụ và kiến thức chung của bạn. Để thuận tiện hơn cho bạn, chúng tôi đã kết hợp tất cả chúng trong một buổi.”

Thử thách giải quyết vấn đề đầu tiên không gì khác ngoài trò chơi ma trận đáng tin cậy của chúng tôi. Khi năm phút kiểm tra kết thúc, bạn sẽ gấp bảng trả lời lại và bỏ vào thùng rác. Bạn khẳng định mình đạt bao nhiêu điểm? Bạn có báo cáo chính xác số điểm đó không? Hay sẽ phóng đại thêm một chút?

Thử thách thứ hai – liên quan đến kỹ năng cảm thụ – cũng chính là trò chơi dấu chấm. Một lần nữa, bạn có thể gian lận tùy thích. Lần này, hình thức khích lệ sẽ là – bạn sẽ kiếm được 10 đô-la nếu gian lận trong tất cả các lựa chọn.

Cuối cùng, thử thách thứ ba sẽ là một bài trắc nghiệm kiến thức chung, bao gồm 50 câu hỏi thuộc nhiều lĩnh vực với độ khó khác nhau. Các câu hỏi sẽ đề cập đến những chủ đề linh tinh như "Chuột túi nhảy cao được đến đâu?" (25 đến 40 feet) hay "Thủ đô nước Ý là thành phố nào?" (Rome). Với mỗi câu trả lời đúng, bạn sẽ nhận được 10 xu; do đó mức thưởng tối đa là 5 đô-la. Theo quy định của bài kiểm tra cuối này, chúng tôi sẽ yêu cầu bạn đánh dấu đáp án trong phiếu câu hỏi, trước khi chuyển hết chúng sang bảng trả lời.

Sau khi hoàn tất bài trắc nghiệm, bạn bèn đặt bút xuống. Tự dưng, giám sát viên bỗng kêu toáng lên: "Ôi trời! Tôi mới vụng về làm sao! Tôi đã sao nhầm bảng trả lời có khoanh sẵn đáp án đúng mất rồi. Tôi vô cùng xin lỗi. Anh không phiền sử dụng một trong những bảng trả lời này chứ? Tôi sẽ cố gắng xóa hết các dấu khoanh để chúng không hiện lên quá rõ. Được không nào?" Và tất nhiên bạn phải đồng ý.

Tiếp theo, giám sát viên sẽ yêu cầu bạn chép lại đáp án từ phiếu trắc nghiệm sang bảng trả lời, hủy phiếu câu hỏi với đáp án đánh dấu ban đầu, và chỉ nộp bảng trả lời (đã được khoanh trước) với đáp án vừa chép sang để nhận thưởng. Hiển nhiên, khi chuyển các câu trả lời, bạn sẽ nhận ra mình có thể gian lận: thay vì sao lại đáp án sang bảng trả lời, bạn chỉ cần khoanh theo đáp án có sẵn để nhận nhiều tiền tưởng hơn. ("Tôi thừa biết thủ đô của Thụy Sĩ là Bern. Tôi chỉ chọn Zurich trong vô thức thôi.")

Tóm lại, bạn đã tham gia cả ba nhiệm vụ, và có thể kiếm được tối đa 20 đô-la để trả cho một bữa ăn, một chầu bia hay một cuốn sách giáo khoa nào đó. Nhưng liệu bạn có thể vượt qua chúng dễ dàng nếu chỉ dựa vào trí thông minh và khả năng đánh trắc nghiệm, cũng như nghe theo tiếng nói lương tâm? Bạn sẽ gian lận chứ? Nếu đúng thế, bạn nghĩ việc gian lận có liên quan đến trí thông minh của bạn không? Hay chỉ liên quan đến tính sáng tạo?

Sau đây là kết quả chúng tôi thu thập được: trong thí nghiệm thứ nhất, những cá nhân tự nhận mình sáng tạo hơn cũng gian lận ở mức độ cao hơn. Tuy nhiên, trí thông minh lại chẳng có can hệ gì đến mức độ gian dối của họ. Điều này đồng nghĩa những người gian

lận nhiều hơn trong từng nhiệm vụ (bao gồm trò chơi ma trận, dấu chấm và trắc nghiệm kiến thức chung) sẽ có điểm số sáng tạo bình quân cao hơn so với người chơi không gian lận, nhưng điểm số thông minh giữa họ lại không quá chênh lệch.

Chúng tôi cũng xem xét điểm số của những người gian lận tối đa – đó là những người chơi gian lận trong gần như toàn bộ các thử thách. Xét trên chỉ số sáng tạo, những đối tượng này đều có số điểm cao hơn người chơi gian lận ở mức thấp. Và một lần nữa, điểm số thông minh giữa họ lại không có gì khác biệt.

Gia tăng cấp số giả dối: Tình huống trả đũa

Tính sáng tạo rõ ràng là nhân tố quan trọng thôi thúc chúng ta lừa dối, nhưng nó chắc chắn không phải là nhân tố duy nhất. Trong cuốn sách trước (Lẽ Phải Của Phi Lý Trí), tôi đã mô tả một thí nghiệm được thiết kế nhằm xem xét điều sẽ xảy ra khi con người phật lòng do bị đối xử tệ. Nói ngắn gọn, Ayelet Gneezy (giáo sư Đại học California, San Diego) và tôi đã thuê một diễn viên trẻ tên Daniel và yêu cầu anh tiến hành một số thí nghiệm tại các quán cà phê trong khu vực. Daniel đã đề nghị các khách quen của quán tham gia một nhiệm vụ kéo dài 5 phút để đổi lấy 5 đô-la. Nếu họ đồng ý, anh sẽ trao cho họ mười tờ giấy bao gồm các chữ cái ngẫu nhiên, và yêu cầu họ tìm càng nhiều chữ cái giống nhau nằm liền kề càng tốt, sau đó khoanh chúng lại bằng bút chì. Sau khi họ hoàn thành, anh sẽ quay lại bàn của họ, thu lại các tờ giấy, trao cho họ vài tờ đô-la và bảo rằng: “Đây là 5 đô-la của anh; xin hãy đếm đủ tiền, ký vào biên lai và để trên bàn. Một lát sau tôi sẽ quay lại lấy nó.” Sau đó, anh tiếp tục tìm kiếm một người tình nguyện khác. Điểm mấu chốt chính là anh đã đưa họ 9 đô-la thay vì 5 đô-la, và câu hỏi đặt ra sẽ là: có bao nhiêu người tham gia quyết định trả lại tiền thừa?

Trên đây là tình huống “không khó chịu.” Tuy nhiên, một nhóm khách hàng khác – những người tham gia tình huống “khó chịu” – sẽ bắt gặp một Daniel khác hơn đôi chút. Trong lúc giải thích về nhiệm vụ, anh sẽ giả vờ có điện thoại gọi đến. Anh sờ vào túi, rút điện thoại ra và trả lời: “Chào Mike. Chuyện gì thế?” Ngưng một chốc, anh hào hứng: “Tuyệt, pizza tối nay lúc 8 rưỡi nhé. Chỗ tớ hay chỗ cậu?” Và

rồi, anh cúp máy với lời hẹn: “Gặp lại sau.” Toàn bộ cuộc trò chuyện giả chỉ diễn ra trong 12 giây.

Sau khi gấp điện thoại và bỏ vào túi, Daniel sẽ vờ như không có gì xảy ra và tiếp tục giải thích về nhiệm vụ. Từ thời điểm này trở đi, mọi thứ sẽ diễn ra giống như trong tình huống “không khó chịu.”

Chúng tôi muốn biết liệu những khách hàng bị phớt lờ một cách thô lỗ có quyết định giữ lại tiền thừa như hành động trả đũa Daniel hay không. Và họ đã làm thế. Trong tình huống không khó chịu, có khoảng 45% người tham gia trả lại tiền thừa; nhưng trong tình huống khó chịu, tỷ lệ này chỉ là 14%. Tuy chúng tôi cũng cảm thấy buồn do có đến hơn một nửa số người chơi trong tình huống không khó chịu quyết định gian lận, nhưng điều đáng phật lòng nhất chính là: chỉ 12 giây gián đoạn trong tình huống khó chịu cũng đủ khiêu khích họ, và khiến họ gian lận hơn rất nhiều.

Xét về thói bất lương, tôi nghĩ các kết quả trên đã cho thấy rằng: một khi có điều gì đó làm chúng ta phát cáu, chúng ta sẽ dễ biện minh hơn cho hành vi phi đạo đức của chính mình. Sự gian dối lúc này đã trở thành đòn trừng phạt, một hành vi bù đắp nhằm đáp trả kẻ dám trêu gan chúng ta lúc ban đầu. Chúng ta sẽ tự nhủ rằng: mình chẳng làm gì sai, mình chỉ đang trả đũa. Thậm chí, chúng ta có thể lý giải chuyện này xa hơn và tự nhủ rằng mình đang hoàn lại nghiệp chướng hay tái lập sự cân bằng cho thế giới. Tốt thôi, chúng ta đứng về phía chính nghĩa cơ mà!

MỘT NGƯỜI BẠN CỦA TÔI, David Pogue – người phụ trách trang công nghệ trên tờ New York Times – đã từng trải qua cảm giác khó chịu vì dịch vụ khách hàng – cũng như mong muốn trả đũa phát sinh từ đó. Bất kỳ ai từng biết David đều sẽ khẳng định anh là một người vô cùng tốt bụng, và luôn sẵn lòng giúp đỡ người khác khi cần; do vậy, chỉ riêng ý nghĩ anh sẽ tìm cách gây tổn thương cho ai đó cũng khiến họ ngạc nhiên – nhưng một khi cảm thấy bị xúc phạm, chúng ta sẽ khó có thể tự giới hạn bản thân trong chuẩn mực đạo đức. Và David, như bạn sẽ thấy trong vài giây tới, vốn đã là một người vô cùng sáng tạo. Sau đây là ca khúc do anh sáng tác (phỏng theo giai điệu bài hát “Âm Thanh của sự Im Lặng – The Sounds of Silence”):

Chào hộp thư thoại, người bạn cũ

Tôi lại gọi đến, nhờ hỗ trợ đây

Tôi đã phớt lờ lời sếp dọa

Tôi đã gọi vào sáng thứ Hai

Nhưng giờ đây, khi trăng lên và bữa tối

Đã lạnh ngắt và bắt đầu mốc xanh...

Tôi vẫn đợi!

Vẫn lắng nghe những âm thanh lặng im!

Em dường như không hiểu.

Tôi đoán, đường dây đã thành số tự động rồi.

Tôi đã đấm vào cảm ứng như được bảo

Nhưng máy vẫn treo suốt 18 tiếng, không ngoa.

Chương trình của em không chỉ làm tan tành chiếc Mac,

Làm treo máy rồi oanh tạc tứ tung;

Đã thế còn xóa bay bộ nhớ!

Giờ đây, chiếc Mac chỉ còn âm thanh lặng im.

Trong cơn mơ, tôi những tưởng rằng

Sẽ trút cơn giận vào em cho hả

Sẽ đâm vào xe em, tan nát

Máu phun ra từ vết cắt trong em.

Với chút hơi tàn, em gọi 911

Và cầu được một bác sĩ thạo nghề...

Nhưng chỉ có tôi, lắng nghe em nói!

Và lắng nghe âm thanh lặng im!

Câu chuyện trả đũa sáng tạo của người Ý

Năm tôi 17 tuổi và anh họ Yoav 18 tuổi, chúng tôi đã cùng nhau khoác ba-lô đi khắp châu Âu, và tận hưởng một mùa hè tuyệt vời. Chúng tôi đã gặp gỡ nhiều người, đã ghé thăm nhiều thành phố và thắng cảnh, và tham quan các viện bảo tàng – đó quả thực là chuyến du ngoạn không chê vào đâu được của hai chàng thanh niên trẻ trung, hăng hái.

Hành trình của chúng tôi dự kiến sẽ bắt đầu từ Rome, xuyên Italy đến Pháp, và cuối cùng dừng lại ở Anh Quốc. Ngày đầu tiên, khi chúng tôi đặt mua vé tàu hỏa thanh niên, một anh chàng tốt bụng tại phòng vé Eurail thuộc Rome đã tặng chúng tôi bản sao của tấm bản đồ hệ thống tàu hỏa châu Âu, và cẩn thận đánh dấu chuyến tàu chúng tôi sắp lên bằng bút bi đen. Anh cũng lưu ý rằng chúng tôi có thể sử dụng vé thanh niên tùy thích trong vòng hai tháng, nhưng chỉ áp dụng với lộ trình anh đã vạch trước. Dứt lời, anh bấm kèm tấm bản đồ với hóa đơn chính thức và trao ba-lô cho chúng tôi. Ban đầu, chúng tôi cứ đinh ninh rằng sẽ chẳng tay soát vé nào thèm bận tâm đến tấm bản đồ nhập nhằng và tập vé trọn gói này cả, nhưng người bán vé vẫn quả quyết chúng là tất cả những gì chúng tôi cần. Và thực tế đã chứng minh điều đó.

Sau khi thưởng thức phong cảnh tuyệt vời tại Rome, Florence, Venice và một số thị trấn nhỏ nước Ý, chúng tôi đã dành vài đêm nghỉ lại tại một bờ hồ vùng ngoại vi Verona. Vào đêm dừng chân cuối cùng, chúng tôi chợt tỉnh giấc và phát hiện ai đó đã lục lọi ba-lô của chúng tôi và vứt đồ đạc vương vãi trên mặt đất. Sau khi cẩn thận rà soát lại tư trang bên người, chúng tôi nhận ra toàn bộ quần áo và cả chiếc máy ảnh của tôi vẫn còn nguyên. Thứ duy nhất biến

mất là đôi giày thể thao dự phòng của Yoav. Lẽ ra chúng tôi đã xem đó là mất mát không đáng kể, ngoại trừ việc mẹ Yoav – với sự sáng suốt vô hạn – đã khăng khăng rằng chúng tôi phải chuẩn bị sẵn tiền mặt phòng khi khẩn cấp. Vì vậy, bà đã giấu kín vài trăm đô-la trong đôi giày thể thao của Yoav. Thật trớ trêu và đau xót làm sao.

Chúng tôi quyết định sẽ tìm kiếm xung quanh thị trấn xem có ai mang đôi giày của Yoav không, đồng thời đến thưa chuyện với cảnh sát. Tuy các cảnh sát địa phương cũng biết chút tiếng Anh, nhưng chúng tôi vẫn khó có thể thuyết phục họ về bản chất vụ việc – một đôi giày thể thao đã biến mất, và tình huống bỗng trở nên nghiêm trọng vì có tiền giấu trong chiếc giày bên phải. Lẽ tất nhiên, chúng tôi không bao giờ còn thấy lại đôi giày của Yoav nữa. Trong thâm tâm, chúng tôi không khỏi cảm thấy bất công, và tin rằng châu Âu đã mắc nợ mình.

MỘT TUẦN SAU vụ trộm giày, chúng tôi quyết định sẽ bổ sung Thụy Sĩ và Hà Lan vào danh sách các địa điểm muốn tham quan. Đúng ra, chúng tôi có thể mua vé tàu mới cho các tuyến đường vòng, nhưng do vẫn chưa quên vụ chiếc giày bị trộm và sự bất lực của cảnh sát Ý, chúng tôi đã quyết định mở rộng lựa chọn theo hướng sáng tạo hơn. Cũng với một chiếc bút đen như của người bán vé, chúng tôi đã vẽ thêm một lộ trình khác trên tấm bản đồ bản sao. Lộ trình này sẽ cắt ngang Thụy Sĩ, đến Pháp và từ đó thẳng hướng Anh Quốc. Lúc này, tấm bản đồ đã thể hiện hai lộ trình: một giống như cũ, và một do chúng tôi điều chỉnh. Khi chúng tôi chìa tấm bản đồ cho những người soát vé chuyến kế tiếp, họ đều không có ý kiến gì; do đó, chúng tôi đã vẽ thêm vài lộ trình nữa, và tiếp tục chuyến du ngoạn thêm vài tuần.

Kế sách này vẫn tỏ ra hiệu quả, mãi đến khi chúng tôi lên đường đi Basel. Người soát vé Thụy Sĩ kiểm tra vé, thoáng cau mày, lắc đầu, rồi đưa lại cho chúng tôi.

“Các anh phải mua vé đi chuyến này,” anh thông báo.

“Ồ, nhưng ngài thấy đấy,” chúng tôi lịch sự đáp lại, “Basel cũng nằm trên lộ trình của chúng tôi mà.” Cả hai cùng chỉ tay vào nét đen được

vẽ thêm trên bản đồ.

Người soát vé vẫn không bị thuyết phục, “Tôi xin lỗi, nhưng các anh phải trả tiền vé đến Basel, hoặc tôi sẽ yêu cầu các anh rời tàu.”

“Nhưng thưa ngài,” chúng tôi cãi, “tất cả nhân viên soát vé khác đều cho phép chúng tôi mà không có vấn đề gì.”

Người soát vé lại nhún vai và lắc đầu.

“Xin ngài,” Yoav nài nỉ, “nếu cho phép chúng tôi đến Basel, tôi sẽ tặng ngài cuốn băng này của nhóm Doors. Họ là ban nhạc rock tuyệt vời đến từ Mỹ.”

Nghe đến nhóm Doors, người soát vé tỏ ra không thích thú và hào hứng lắm. “Thôi được,” anh ta nói. “Các anh có thể đến Basel.”

Chúng tôi không chắc rốt cuộc anh ta đã đồng ý với chúng tôi, cảm kích trước thái độ lịch thiệp, hay đơn giản đã đầu hàng. Sau sự việc trên, chúng tôi đã quyết định ngưng vẽ thêm vào tấm bản đồ, và nhanh chóng quay lại lộ trình dự kiến.

GIỜ ĐÂY, KHI NHÌN LẠI hành vi gian dối trên, tôi vẫn hay đổ lỗi cho sự bồng bột của tuổi trẻ. Nhưng tôi biết đó không phải là tất cả. Quả thực, tôi tin rằng đã có khá nhiều yếu tố tác động đến tình huống trên, và thôi thúc hai chúng tôi hành động như thế – đồng thời tự bào chữa rằng chúng hoàn toàn có thể chấp nhận được.

Trước hết, tôi tin rằng việc tự mình ghé thăm một đất nước xa lạ ngay trong lần du lịch đầu tiên đã giúp chúng tôi cảm thấy thoải mái hơn với những nguyên tắc do chính mình đặt ra. Nếu ngừng suy nghĩ về hành động của mình, chúng tôi chắc hẳn sẽ ý thức hơn về tính nghiêm trọng của chúng; nhưng đôi lúc vì không phải suy nghĩ nhiều, chúng tôi đã tự huyễn hoặc rằng các lộ trình sáng tạo do chúng tôi bổ sung cũng là một phần trong lộ trình chính thức của Eurail. Thứ hai, chính việc làm thất lạc hàng trăm đô-la trong đôi giày thể thao của Yoav đã khiến chúng tôi cảm thấy thỏa mãn khi quyết định đáp trả và khiến toàn châu Âu phải trả giá. Thứ ba, có thể

do đang giữa chuyến hành trình, nên chúng tôi đã cảm giác rằng: phiêu lưu một chút cũng là hợp lẽ. Thứ tư, chúng tôi đã biện minh cho hành động của mình bằng cách tự thuyết phục rằng: chúng tôi quả thực chẳng gây thiệt hại gì hay làm tổn thương bất kỳ ai. Xét cho cùng, chúng tôi chỉ nguệch ngoạc thêm vài đường trên một mảnh giấy. Lộ trình của tàu hỏa dù sao cũng định sẵn rồi; và bên cạnh đó, tàu hỏa chẳng bao giờ kín người, nên chúng tôi chẳng chiếm chỗ ai cả. Đây cũng là lý do khiến chúng tôi dễ dàng dung thứ cho hành động của mình, bởi ban đầu khi mua vé, chúng tôi đã có thể chọn một chuyến khác với cùng giá vé. Và nếu những chuyến khác cũng khởi hành từ phòng vé Eurail tại Rome, thì tại sao việc chúng tôi quyết định chọn một lộ trình khác lại trở nên nghiêm trọng đến vậy? (Có thể đó cũng là cách những người chuyên lùi ngày mua cổ phiếu biện hộ cho hành động của họ.) Và động cơ biện minh cuối cùng sẽ liên quan đến bản thân chiếc vé. Do người bán vé tại Eurail chỉ trao cho chúng tôi một tấm bản sao mỏng với lộ trình được vẽ tay, nên chúng tôi có thể dễ dàng thay đổi nó – và bởi vì chúng tôi chỉ đánh dấu lộ trình như cách người bán vé đã làm (vẽ đường trên tấm bản đồ), nên thao tác dễ dàng này cũng đồng thời nới lỏng những ràng buộc đạo đức.

Khi suy nghĩ về toàn bộ trò biện minh trên, tôi mới nhận ra khả năng bào chữa của chúng tôi to tát và quá quắt đến nhường nào, cũng như những lý lẽ thông dụng nhất có thể xuất hiện trong từng hoạt động hàng ngày của chúng ta. Ngay khi nhận ra bản thân vừa phá vỡ nguyên tắc, chúng ta sẽ thể hiện một khả năng tuyệt vời nhằm giữ khoảng cách với chính mình bằng mọi giá, đặc biệt khi đã loại bỏ vài bước chắn giữa hành động của bạn với tổn thương trực tiếp gây ra cho người khác.

Phòng ban lừa dối

Pablo Picasso đã từng nói, “Họa sĩ tài năng biết sao chép, họa sĩ bậc thầy biết đánh cắp.” Lịch sử cũng vinh danh không ít vẻ vay mượn tài tình. William Shakespeare đã tìm thấy cốt truyện của ông trong các thư tịch cổ thời Hy Lạp, La Mã cổ đại và Phục hưng, và dựa theo chúng để viết nên những vở kịch làm lay động lòng người.

Thậm chí Steve Jobs cũng có lúc huênh hoang rằng: giống như Picasso, Apple chẳng ngại gì đánh cắp ý tưởng.

Các thí nghiệm của chúng tôi đã đi xa đến mức khẳng định rằng: tính sáng tạo là động cơ dẫn đường cho hành vi gian dối. Nhưng chúng tôi vẫn không biết liệu ta có thể chọn lấy một vài người, nâng cao tính sáng tạo của họ và từ đó tăng thêm mức độ giả dối hay không. Đây chính là bước tiếp theo trong công cuộc nghiên cứu dựa trên thực tiễn của chúng tôi.

Trong phiên bản thí nghiệm kế tiếp, Francesca và tôi đã tìm hiểu xem liệu chúng tôi có thể gia tăng mức độ gian lận bằng cách đặt người tham gia vào tình huống đòi hỏi sự sáng tạo hay không (thông qua phương pháp "châm ngòi" trong xã hội học). Hãy hình dung bạn là một trong những người tham gia. Bạn đến trình diện, và chúng tôi giới thiệu với bạn trò chơi dấu chấm. Bạn bắt đầu với một vòng thử nghiệm, và do đó không được nhận tiền thưởng. Trước khi chuyển sang phần nhiệm vụ thực tế – bao gồm cách trả thưởng thiếu công bằng – chúng tôi sẽ yêu cầu bạn tham gia một thử thách tạo câu văn. (Đây là lúc phép màu sáng tạo của chúng tôi phát huy tác dụng thông qua trò chơi ghép câu, một chiến thuật phổ biến nhằm thay đổi lối tư duy nhất thời của người chơi.) Trong thử thách này, bạn sẽ được cho trước 20 nhóm từ, mỗi nhóm gồm 5 từ vựng theo thứ tự ngẫu nhiên (chẳng hạn như "trời," "có," "bầu," "tại sao," "màu xanh"); và bạn phải sắp xếp chúng thành một câu đúng ngữ pháp – gồm 4 từ – trong mỗi nhóm như thế (ví dụ: "Bầu trời có màu xanh"). Tuy nhiên, bạn không biết rằng thử thách này có đến hai phiên bản, và bạn chỉ nhận thấy một trong số đó. Đầu tiên là "phiên bản sáng tạo", với 12 trong số 20 tập hợp từ hàm chứa những từ vựng liên quan đến tính sáng tạo (như "sáng tạo," "độc đáo," "mới mẻ," "lạ thường", "mưa trí", "tưởng tượng" hay "ý tưởng"). Còn lại là "phiên bản kiểm soát," trong đó không có nhóm từ nào hàm chứa những từ vựng sáng tạo. Mục đích của chúng tôi là châm ngòi cho lối tư duy sáng tạo hơn trong một số đối tượng người chơi – giống như Albert Einstein hay Leonardo da Vinci vậy – bằng cách sử dụng từ ngữ liên tưởng đến tính sáng tạo. Trong khi đó, những người còn lại vẫn mắc kẹt với lối tư duy quen thuộc của họ.

Sau khi hoàn thành thử thách ghép câu (thuộc một trong hai phiên bản), bạn sẽ quay lại với trò chơi dấu chấm. Nhưng lần này, bạn sẽ được thưởng tiền tươi. Tương tự như các thí nghiệm trước, bạn sẽ nhận được nửa xu cho mỗi lần chọn phím bên trái, và 5 xu cho phím bên phải.

Dữ kiện trên đã cho thấy điều gì? Liệu thức tỉnh lối tư duy sáng tạo hơn có ảnh hưởng đến phẩm cách đạo đức của một cá nhân? Tuy ban đầu hai nhóm người chơi không thể hiện rõ sự chênh lệch trong vòng thử nghiệm của trò dấu chấm (vòng chơi họ không được nhận thưởng), nhưng sự khác biệt đã xuất hiện sau thử thách ghép câu. Đúng như dự kiến, những người chơi được "mồi lửa" bằng các từ vựng sáng tạo đã chọn "bên phải" nhiều hơn (lựa chọn hứa hẹn tiền thưởng cao hơn) so với các thành viên trong phiên bản kiểm soát.

NHƯ VẬY, lối tư duy sáng tạo rõ ràng có thể thể khiến con người gian lận nhiều hơn đôi chút. Trong bước cuối cùng của công cuộc nghiên cứu, chúng tôi muốn tìm hiểu xem tính sáng tạo và thói gian lận sẽ gắn kết với nhau ra sao trong thực tế. Chúng tôi đã tiếp xúc với một hãng quảng cáo lớn và đề nghị hầu hết nhân viên trả lời một loạt câu hỏi liên quan đến tình thế lưỡng nan về đạo đức. Chúng tôi đặt ra những câu hỏi như "Bạn có thường thổi phồng báo cáo chi tiêu doanh nghiệp hay không?"; "Bạn có thường báo cáo với giám sát viên rằng dự án vẫn theo kịp tiến độ, trong khi chưa hoàn thành được gì hay không?"; hay "Bạn có thường mang văn phòng phẩm từ công ty về nhà hay không?" Chúng tôi cũng hỏi họ thuộc phòng ban nào trong công ty (như kế toán, viết quảng cáo, quản lý danh mục khách hàng hay thiết kế). Cuối cùng, chúng tôi đến gặp CEO của hãng quảng cáo và xin ông cho biết mỗi phòng ban đòi hỏi khả năng sáng tạo cao đến đâu.

Đến đây, chúng tôi đã nắm rõ khuynh hướng đạo đức cơ bản của mỗi nhân viên, phòng ban của họ, cũng như mức độ sáng tạo được kỳ vọng trong mỗi phòng ban. Với dữ liệu đó trong tay, chúng tôi đã tính toán mức độ linh hoạt về đạo đức của các nhân viên thuộc mỗi phòng ban khác nhau, cũng như mối liên hệ giữa khả năng linh hoạt này với tính sáng tạo đòi hỏi trong công việc. Hóa ra, mức độ linh

hoạt về đạo đức lại liên kết khá chặt chẽ với tính sáng tạo đòi hỏi trong từng phòng ban và trong công việc. Các nhân viên thiết kế và viết quảng cáo là những người linh hoạt nhất về đạo đức; trong khi đó, các kế toán viên lại xếp cuối danh sách. Có vẻ như "tính sáng tạo" đã có sẵn trong mô tả công việc của chúng ta, và khiến ta có khuynh hướng thốt lên "Cứ làm thôi!" mỗi khi đối mặt với hành vi bất chính.

Mặt tối của tính sáng tạo

Lẽ tất nhiên, chúng ta vẫn thường nghe tính sáng tạo được ca tụng như một phẩm chất tốt của mỗi cá nhân, và cũng là động cơ thiết yếu cho sự tiến bộ của xã hội. Đó là thứ tố chất mà mỗi chúng ta đều khao khát có được – không chỉ đối với cá nhân, mà cả cộng đồng và doanh nghiệp. Chúng ta vinh danh các nhà phát minh, ca ngợi và đố kỵ với những bộ óc thiên tài, và lắc đầu ngao ngán khi ai đó không thể tư duy thoát khỏi lối mòn.

Tất cả những điều trên đều có nguyên nhân của chúng. Tính sáng tạo sẽ giúp chúng ta cải thiện khả năng giải quyết vấn đề bằng cách mở ra những cánh cửa dẫn đến bí quyết và giải pháp. Nó cũng là yếu tố thúc đẩy toàn nhân loại tái thiết lại thế giới (trên khía cạnh nào đó) theo cách có lợi hơn cho chúng ta, với những phát minh trải từ máy khâu, hệ thống nước sạch cho đến các tấm pin mặt trời, từ các tòa nhà chọc trời cho đến công nghệ nano. Tuy vẫn bước trên đôi chân của mình, nhưng chúng ta vẫn phải cám ơn tính sáng tạo vì những tiến bộ nó mang lại. Xét cho cùng, trái đất này sẽ trở thành một nơi tối tăm, ảm đạm nếu không có những nhà tiên phong như Einstein, Shakespeare, hay da Vinci.

Nhưng đó chỉ là một phần của câu chuyện. Tuy tính sáng tạo có thể cho phép chúng ta mường tượng ra những giải pháp độc đáo nhằm đối phó với các vấn đề cam go; nhưng nó cũng thôi thúc ta vẽ ra những lối tắt luồn lách qua nguyên tắc, trong khi vẫn để mặc ta tự biện minh theo cách có lợi cho mình. Vận dụng tính sáng tạo trong công việc có thể giúp ta có được một câu chuyện kể thú vị, đủ để ta giành lấy một miếng bánh và thưởng thức nó, cũng như bịa ra những câu chuyện trong đó ta luôn sắm vai anh hùng, chứ không

bao giờ là kẻ xấu. Nếu chìa khóa của thói bất lương chính là khả năng tự cho mình trung thực và lương thiện, trong khi vẫn mặc sức thụ hưởng lợi ích từ việc lừa dối, thì tính sáng tạo có thể giúp ta bịa ra những câu chuyện hợp lý hơn rất nhiều – chúng có thể khiến ta ngày càng dối trá hơn, song vẫn tự cho mình là con người thánh thiện đến tuyệt vời.

Sự kết hợp giữa những thành quả tích cực đáng mong đợi (mặt sáng) và hậu quả của tính sáng tạo (mặt tối) có thể đặt ra vào thế lưỡng nan. Tuy chúng ta luôn khao khát và cần đến tính sáng tạo, nhưng rõ ràng trong một số trường hợp, tính sáng tạo cũng có ảnh hưởng tiêu cực. Trong tác phẩm Gã Khờ, Tên Bịp Và Thế Hai Chiều, sử gia Ed Balleisen (một người bạn và cũng là đồng nghiệp của tôi) đã lý giải rằng: mỗi khi doanh nghiệp đột phá qua các ngưỡng công nghệ mới – điển hình như phát minh ra dịch vụ bưu tín, điện thoại, radio, máy vi tính hay chứng khoán thế chấp – những tiến bộ đó sẽ cho phép họ tiếp cận với ranh giới giữa công nghệ và sự giả dối. Chỉ mãi đến sau này, khi công suất, hiệu quả và những hạn chế của công nghệ đều đã lộ rõ, chúng ta mới có thể xác định cả hai khía cạnh tươi sáng và tăm tối của các công nghệ mới.

Chẳng hạn, Ed đã dẫn chứng về trường hợp dịch vụ bưu tín Hoa Kỳ được sử dụng lần đầu tiên nhằm buôn bán các sản phẩm không có thực. Phải mất một khoảng thời gian để mọi người nhận ra điều đó; và cuối cùng, vấn nạn giả mạo thư tín đã được quy định rõ trong luật, nhằm đảm bảo chất lượng, hiệu suất và uy tín của loại hình dịch vụ quan trọng này. Nếu đánh giá cuộc cách mạng công nghệ dưới góc độ trên, thì có lẽ chúng ta phải tỏ lòng biết ơn đến những tay lừa đảo tài ba vì các phát minh của họ, cũng như những tiến bộ do họ mang lại.

Điều này có ý nghĩa gì? Lẽ tất nhiên, chúng ta vẫn nên tuyển mộ những ứng viên sáng tạo, vẫn nên khao khát sáng tạo cho bản thân, và vẫn nên tiếp tục khuyến khích trí sáng tạo ở những người xung quanh. Tuy nhiên, chúng ta cũng cần hiểu rõ mối liên hệ giữa tính sáng tạo với thói bất lương, và cố gắng hạn chế tối đa trường hợp

những người sáng tạo tìm cách vận dụng khả năng của họ hòng cư xử bất chính theo cách mới.

NHÂN ĐÂY, tôi không chắc đã đề cập với bạn hay chưa, nhưng tôi tin mình là người vừa hết sức lương thiện, vừa cực kỳ sáng tạo.

Chương 8

Lừa dối là căn bệnh truyền nhiễm

Nhận ra mầm mống của thói bất lương

Tôi đã dành rất nhiều thời gian diễn thuyết trên khắp thế giới về tác động của hành vi phi lý trí. Và do đó, tôi luôn phải bay qua bay lại như con thoi. Lịch trình bay tiêu biểu của tôi sẽ bao gồm một chuyến khởi hành từ nhà tôi – Bắc Carolina đến New York, rồi tiếp tục bay đến São Paulo, (Brazil), Bogotá (Colombia), Zagreb (Croatia), San Diego (California) và quay lại Bắc Carolina. Vài ngày sau đó, tôi sẽ tiếp tục bay đến Austin (Texas), New York, Istanbul (Thổ Nhĩ Kỳ), Camden (Maine) rồi cuối cùng lại trở về nhà (trong tình trạng kiệt sức). Trên những chuyến hành trình kéo dài hàng dặm đường, tôi đã bị chấn thương và lăng mạ vô số lần khi lết chân qua cổng an ninh và cố gắng tìm lại hành lý bị mất. Nhưng chúng vẫn chưa thấm tháp gì so với nỗi lo ốm đau khi di chuyển, và tôi luôn cố gắng hạn chế tối đa nguy cơ bị đau ốm.

Trên một chuyến bay xuyên đại dương, giữa lúc đang chuẩn bị cho bài phát biểu sắp tới về mâu thuẫn lợi ích, thì tôi chợt phát hiện người ngồi kế tôi dường như đang bị cảm nặng. Có lẽ vì căn bệnh của anh ta, vì nỗi lo mắc phải một hội chứng nào đó chung chung, vì chứng mất ngủ, hay chỉ vì bản chất của những mối liên tưởng ngẫu nhiên đến buồn cười mà tôi đã tự hỏi về mối tương đồng giữa các mầm bệnh do tôi và anh bạn ngồi cùng lây nhiễm cho nhau, với sự lan rộng của thói gian dối trong doanh nghiệp thời gian gần đây.

Như đã đề cập, chính sự kiện Enron sụp đổ đã đánh thức niềm cảm hứng trong tôi đối với hiện tượng gian lận trong doanh nghiệp – và cảm hứng này lại tiếp tục lớn dần theo làn sóng các vụ bê bối của Kmart, WorldCom, Tyco, Halliburton, Bristol-Myers Squibb, Freddie Mac, Fannie Mae, cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 và tất nhiên, không thể thiếu Bernard L. Madoff Investment Securities. Từ góc nhìn của kẻ ngoài cuộc, dường như mật độ các vụ bê bối tài chính đang ngày càng tăng lên. Phải chăng đó là do khả năng phát

hiện các hành vi gian dối và bất hợp pháp đã được cải thiện? Hay đó là do chuẩn mực đạo đức đã mai một và trình trạng gian dối đang thật sự gia tăng? Hay đó là do sự tồn tại của một yếu tố lây nhiễm có trong thói bất lương, và yếu tố này đang dần trở nên mạnh mẽ hơn trong giới doanh nghiệp?

Trong khi đó, mớ khăn giấy xung quanh người bạn đồng hành đang sụt sùi của tôi vẫn không ngừng chất thêm lên, còn tôi thì bắt đầu tự hỏi liệu ai đó có thể bị lây bệnh từ “bọ phi đạo đức” hay không. Nếu thật sự tồn tại một làn sóng gia tăng thói bất lương trong xã hội, thì liệu nó có thể lan truyền như một căn bệnh nhiễm trùng, một thứ vi-rút hay một loại vi khuẩn lây lan nào đó, và truyền từ người này sang người khác qua ánh mắt hay tiếp xúc trực tiếp? Phải chăng đang có một mối liên hệ giữa vấn đề lây nhiễm này với câu chuyện không ngừng được lật mở về những vụ lừa đảo và bất lương đang diễn ra xung quanh chúng ta? Và nếu thật sự tồn tại mối liên hệ như thế, thì liệu chúng ta có thể phát hiện “sớm” thứ vi-rút này và ngăn chặn nó bùng phát hay không?

Với tôi, đây là một khả năng khá thú vị. Sau khi về đến nhà, tôi bắt đầu tìm đọc về vi khuẩn, và biết được rằng có vô số vi khuẩn đang tồn tại trên, trong và xung quanh cơ thể chúng ta. Tôi cũng đọc thấy rằng: chỉ cần giới hạn số lượng vi khuẩn có hại trong cơ thể, chúng ta vẫn sẽ sống tốt. Nhưng vấn đề sẽ phát sinh khi số lượng vi khuẩn tăng lên quá cao và gây ảnh hưởng xấu đến trạng thái cân bằng tự nhiên của chúng ta, hoặc khi một dòng vi khuẩn độc hại vượt qua cơ chế phòng vệ của cơ thể.

Công bằng mà nói, tôi không phải người đầu tiên nghĩ đến mối liên hệ này. Từ thế kỷ XVIII đến XIX, các nhà cải cách tù phạm đã tin rằng: giống như một chứng bệnh, các phạm nhân cần được cách ly lại những khu vực trống trải và vắng bóng người để tránh “lây nhiễm” cho kẻ khác. Tất nhiên, tôi sẽ không đánh đồng sự lan truyền thói bất lương với sự lây lan của dịch bệnh theo sát nghĩa đen như những người tiền nhiệm. Chỉ vài loại khí độc trên máy bay sẽ không biến chúng ta thành tội phạm. Mặc dù vậy, tuy nghe có vẻ quá đặt nặng hình ảnh ẩn dụ trên, nhưng theo ý tôi, trạng thái cân bằng tự

nhiên của một xã hội lương thiện sẽ bị phá vỡ nếu chúng ta phải sống gần một kẻ lừa dối. Có lẽ việc quan sát thói bất lương ở một người thân cận sẽ khiến chúng ta dễ "bị lây nhiễm" hơn quan sát một kẻ xa lạ hoặc không dính líu đến cuộc sống của chúng ta, với cùng mức độ bất lương đó. (Đơn cử, hãy nhớ lại khẩu hiệu "Con học được nhờ quan sát bố mẹ" trong một chiến dịch chống ma túy hồi thập niên 1980: khi đó, mẫu quảng cáo này đã cảnh báo rằng: "Cha mẹ dùng ma túy cũng sẽ có con cái dùng ma túy.")

Vẫn giữ hình ảnh ẩn dụ về sự lây nhiễm trong đầu, tôi đã thắc mắc về cường độ tiếp xúc với sự gian dối cũng như khối lượng hành vi bất chính cần thiết để làm lệch đi cán cân hành động của chúng ta. Chẳng hạn, nếu chứng kiến một đồng nghiệp bước ra khỏi kho chứa văn phòng phẩm với hai tay đầy bút viết, liệu chúng ta có lập tức nghĩ ngay đến việc theo gót anh ta và vơ lấy vài món cho bản thân không? Tôi không nghĩ chúng ta sẽ làm vậy. Trái lại, cũng giống như mối liên hệ giữa ta với vi khuẩn, sẽ cần có một quá trình phát triển chậm hơn và tinh vi hơn: có thể khi chứng kiến ai đó gian dối, chúng ta sẽ lưu giữ lại một ấn tượng cực nhỏ và trở nên "sa đọa" hơn đôi chút. Sau đó, trong lần chứng kiến hành vi phi đạo đức tiếp theo, phẩm cách của chúng ta lại mai một thêm một phần, và chúng ta sẽ ngày càng trở nên dễ thỏa hiệp – như thể số lượng "mầm bệnh" bất chính tiếp xúc với chúng ta đã tăng lên.

VÀI NĂM TRƯỚC, tôi đã mua về một chiếc máy bán hàng tự động, với ý nghĩ rằng nó sẽ là công cụ thú vị để tiến hành các thí nghiệm liên quan đến giá cả và chiết khấu. Vài tuần sau đó, Nina Mazar và tôi đã sử dụng nó nhằm tìm hiểu xem chuyện gì sẽ xảy ra khi chúng ta chiết khấu cho người mua theo xác suất thay vì chiết khấu cố định. Nói cách khác, chúng tôi đã thiết lập chiếc máy để một số rãnh kẹo có giá ứng với mức chiết khấu 30% của 1 đô-la, trong khi các rãnh còn lại sẽ ứng với 70% khả năng người mua phải trả đủ 1 đô-la, cùng 30% khả năng được hoàn lại tiền (và do đó họ không phải mất xu nào). Trong trường hợp bạn hứng thú với kết quả của thí nghiệm này, thì doanh thu của chúng tôi đã tăng gấp ba lần nhờ bổ sung xác suất người mua được hoàn lại tiền. Câu chuyện về chiết khấu theo xác suất sẽ được dành cho lần tới, nhưng từ ý tưởng

hoàn tiền cho người mua, chúng tôi đã nảy ra sáng kiến kiểm chứng một phương thức lừa dối khác.

Một buổi sáng nọ, tôi đã đem chiếc máy đặt gần khu phòng học của trường MIT và thiết lập mức giá ban đầu “0 đô-la” cho mỗi chiếc kẹo. Trong khi ở ngoài trường, mỗi chiếc sẽ có giá 75 xu. Nhưng ngay khi các sinh viên bỏ 75 xu vào máy và chọn xong, chiếc máy sẽ vừa cho ra kẹo, vừa trả lại tiền. Chúng tôi còn dán lên máy một tấm biển thông báo, cùng số điện thoại nóng phòng khi máy gặp sự cố.

Một trợ lý nghiên cứu sẽ phụ trách theo dõi chiếc máy và giả vờ như đang mải làm việc với máy tính xách tay. Nhưng trên thực tế, cô sẽ ghi chép lại phản ứng của người mua khi họ cảm thấy kinh ngạc vì được nhận kẹo miễn phí. Sau khi theo dõi được một lúc, cô đã quan sát thấy hai kiểu hành vi. Thứ nhất, người mua thường chọn xấp xỉ ba chiếc kẹo. Khi thấy mình vừa có kẹo, vừa được hoàn lại tiền, hầu hết họ đều thử xem chuyện kỳ lạ có xảy ra tiếp hay không (và tất nhiên là có). Thế rồi, nhiều người lại quyết định thử thêm lần thứ ba. Nhưng không có ai vượt qua con số đó. Người mua chắc chắn đã nhớ lại những lần bị máy bán hàng tự động “nuốt” mất tiền mà không “nhả” ra thứ gì, nên có thể họ đã cho rằng chiếc máy hào phóng này chính là món quà của số phận nhằm trả lại công bằng cho họ.

Chúng tôi cũng phát hiện hơn một nửa số người mua tìm kiếm bạn bè của họ, và khi trông thấy một người quen biết, họ đã giới thiệu và chia sẻ với bạn mình kho báu ngọt ngào này. Tất nhiên, đây chỉ là một nghiên cứu dựa trên quan sát, nhưng nó vẫn khiến tôi ngờ rằng: khi làm điều gì đó không chắc chắn, chúng ta có thể rủ rê bạn bè tham gia nhằm biện minh cho hành động gây tranh cãi của bản thân. Xét cho cùng, nếu có bạn bè cùng ta vượt qua ranh giới đạo đức, chẳng phải điều đó sẽ khiến hành động đáng ngờ có vẻ như được xã hội chấp nhận trong mắt chúng ta ư? Nếu phải nỗ lực biện minh đến như thế, thì hành vi xấu xa của chúng ta có lẽ đã đạt đến đỉnh điểm. Tuy nhiên, ta vẫn sẽ cảm thấy thoải mái đến khi nào những hành động này còn phù hợp với quy chuẩn xã hội xung quanh chúng ta.

Lừa dối lây lan trong lớp học

Sau thí nghiệm với máy bán hàng tự động, tôi bắt đầu lưu ý quan sát bản chất lây nhiễm của thói gian dối trên nhiều lĩnh vực khác – bao gồm cả các lớp học của tôi. Vài năm trước, khi một học kỳ bắt đầu, tôi đã hỏi 500 sinh viên sắp tốt nghiệp trong lớp kinh tế học hành vi xem có bao nhiêu người trong số họ tin mình vẫn có thể nghe giảng đầy đủ trên lớp trong khi sử dụng máy tính cho các hoạt động ngoài bài giảng (như Facebook, Internet, hay e-mail). May mắn làm sao, đa số đều thừa nhận rằng họ thật sự không thể làm nhiều việc cùng lúc (và họ đã đúng). Sau đó, tôi lại hỏi có bao nhiêu người đủ tỉnh táo để tránh dùng máy tính cho các hoạt động ngoài bài giảng, nếu chúng được mở sẵn cho họ. Hầu như không một ai giơ tay.

Thời điểm đó, tôi đang phân vân giữa việc cấm sinh viên dùng máy tính xách tay trong lớp (một công cụ ghi chép khá hữu ích) hay cho phép họ sử dụng chúng nhằm giúp sinh viên đấu tranh với trạng thái mất kiểm soát – tất nhiên vẫn kèm theo một số hình thức can thiệp. Là một người lạc quan, tôi tiếp tục yêu cầu họ giơ tay phải lên và nhắc lại theo tôi: "Tôi sẽ không bao giờ, không bao giờ sử dụng máy vi tính cho mục đích nào khác ngoài bài giảng, trong phạm vi lớp học này. Tôi sẽ không đọc hay gửi e-mail; tôi sẽ không dùng Facebook hay trang mạng xã hội nào khác; và tôi sẽ không sử dụng Internet để tra cứu bất cứ nội dung gì ngoài bài giảng khi còn trong tiết."

Các sinh viên lặp lại tuyên bố theo tôi, và tôi đã rất hài lòng về bản thân mình – trong một thời gian ngắn.

Tôi đã trình chiếu video trong lớp hết lần này đến lần khác để minh họa cho quan điểm trên, và cũng nhằm mang đến cho sinh viên sự thay đổi trong nhịp điệu và trọng tâm của bài giảng. Tôi cũng thường bước xuống cuối lớp và theo dõi video cùng sinh viên từ vị trí này. Tất nhiên, đứng ở cuối lớp cũng cho phép tôi quan sát trực tiếp màn hình máy tính của họ. Trong vài tuần đầu tiên của học kỳ, các màn hình quả thực chỉ cho thấy nội dung bài giảng. Nhưng khi càng đến giữa học kỳ – hệt như nấm mọc sau mưa – tôi lại phát hiện ngày càng nhiều màn hình hiển thị các trang web quen thuộc nhưng

không liên quan đến bài giảng; trong đó, Facebook và e-mail thường xuyên nằm trên cùng và ngay vị trí trung tâm.

Giờ đây khi hồi tưởng lại, tôi vẫn cho rằng chính bóng tối đi cùng với các video khi đó là một trong nhiều thủ phạm làm phai nhạt lời hứa của sinh viên. Khi lớp học được tắt bớt đèn và một sinh viên sử dụng máy tính cho hoạt động ngoài bài giảng – dù chỉ một phút – thì, không như tôi, rất nhiều sinh viên khác có thể thấy điều cậu ấy đang làm. Đó cũng là nguyên nhân chủ yếu khiến ngày càng nhiều sinh viên lặp lại cùng hành vi sai trái trên. Như tôi đã khám phá, lời hứa làm tin có thể hiệu quả lúc ban đầu, nhưng cuối cùng, nó lại không thể kháng cự với sức mạnh phát sinh từ quy chuẩn xã hội, vốn đã nhen nhóm khi chúng ta chứng kiến hành vi sai trái của người khác.

Một quả táo hỏng

Tất cả những quan sát của tôi về thói gian dối trong trường học cùng 30 nghìn bước suy tư về sự lây nhiễm của chúng trong xã hội, xét cho cùng, cũng chỉ là suy đoán. Để có cái nhìn sáng suốt hơn về bản chất lây lan của sự gian dối, tôi đã cùng Francesca Gino và Shahar Ayal (giáo sư tại Trung tâm Học thuật Israel) quyết định tiến hành một số thí nghiệm tại Đại học Carnegie Mellon, nơi Francesca đang lưu lại vào thời điểm đó. Chúng tôi đã bố trí trò chơi ma trận tương tự như cách thức đã trình bày trong chương trước (dù với phiên bản đơn giản hơn), nhưng với một vài điểm khác biệt quan trọng. Thứ nhất, ngoài xấp phiếu câu hỏi với hình vẽ các ma trận, giám sát viên còn trao cho mỗi người chơi một phong bì sợi gai đựng 10 đô-la tiền mặt (gồm 8 tờ 1 đô-la và 4 đồng 50 xu). Sự thay đổi này trong quy trình trả thưởng cũng đồng nghĩa: khi thí nghiệm kết thúc, người chơi sẽ tự thưởng cho mình và để lại số tiền còn thừa.

Giả dụ, trong tình huống có kiểm soát – đồng nghĩa người chơi không có cơ hội gian lận – một sinh viên trước đó đã giải đúng 7 câu đố trong thời gian cho phép sẽ đếm lại số ma trận cô giải chính xác, rút ra số tiền tương ứng từ phong bì gai và cất vào trong ví. Sau đó, cô sẽ nộp lại phiếu trả lời và phong bì – cùng số tiền thừa còn lại – cho giám sát viên; người này sẽ tiếp tục kiểm tra đáp án, đếm số

tiền còn lại trong phong bì và cho phép nữ sinh viên rời phòng với số tiền thưởng thắng được. Và tất cả kết thúc tốt đẹp.

Nhưng trong tình huống máy hủy giấy, các chỉ dẫn sẽ có chút khác biệt. Lúc này, giám sát viên sẽ thông báo với người chơi như sau: “Sau khi đếm số câu trả lời, hãy tiến về phía máy hủy giấy ở cuối phòng và hủy đi bảng đáp án; sau đó, hãy quay lại chỗ ngồi và rút ra số tiền tương ứng bạn thắng được từ phong bì gai. Tiếp theo, bạn được phép rời phòng. Và trên đường ra, hãy bỏ lại phong bì gai cùng số tiền thừa vào chiếc hộp gần cửa.” Sau đó, cô ra hiệu cho người chơi bắt đầu bài kiểm tra và chăm chú đọc một cuốn sách dày (để đảm bảo rằng không có ai đang quan sát họ). Khi 5 phút trôi qua, giám sát viên sẽ thông báo hết thời gian. Lúc này, người chơi sẽ đặt bút xuống, đếm số câu trả lời đúng, hủy bảng đáp án, trở về chỗ, tự rút tiền thưởng và bỏ lại chiếc phong bì cùng số tiền thừa trên đường rời phòng. Hiển nhiên, chúng tôi đã phát hiện người chơi trong tình huống máy hủy giấy giả vờ rằng họ giải được nhiều ma trận hơn so với trong tình huống có kiểm soát.

Hai tình huống trên đã tạo nên một xuất phát điểm quan trọng; từ đó, chúng tôi có thể kiểm chứng vấn đề mình thật sự muốn tìm hiểu: yếu tố xã hội của thói gian lận. Tiếp theo, chúng tôi lại điều chỉnh tình huống máy hủy giấy một lần nữa (trường hợp người chơi có thể gian lận) và bổ sung yếu tố xã hội trong trò chơi. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu người chơi có thể quan sát một cá nhân khác – giả sử như tên trùm lừa đảo Madoff – gian lận một cách trắng trợn? Liệu mức độ gian lận của họ có thay đổi hay không?

Hãy hình dung bạn là người chơi trong tình huống Madoff (giả định). Bạn đang yên vị trên ghế, trong khi giám sát viên thông báo với bạn và những người chơi khác về các chỉ dẫn. Sau đó, cô ra hiệu: “Các bạn có thể bắt đầu!” Bạn liền cắm mặt vào bảng câu hỏi, và cố gắng giải càng nhiều ma trận càng tốt hòng kiếm được số tiền thưởng tối đa. 60 giây đầu trôi qua, và bạn vẫn mắc kẹt ở câu thứ nhất. Đồng hồ đang đếm từng giây.

“Tôi đã xong!” một gã trai tóc vàng, gầy nhom, dáng dong dỏng cao chợt đứng dậy thông báo và nhìn về phía giám sát viên. “Giờ tôi

phải làm gì?”

“Không thể nào,” bạn kinh ngạc. “Mình thậm chí còn chưa xong câu đầu tiên!” Bạn và tất cả người chơi còn lại chăm chú nhìn gã ta với vẻ nghi ngờ. Tên này chắc đã gian lận đây. Không ai có thể giải hết 20 câu ma trận trong 60 giây cả.

“Hãy hủy đáp án của bạn,” giám sát viên trả lời. Gã trai bước xuống cuối phòng, hủy bảng trả lời và nói: “Tôi đã giải hết toàn bộ ma trận, vậy nên phong bì của tôi giờ chẳng còn xu nào. Tôi phải làm gì với nó?”

“Nếu bạn không còn tiền thừa để hoàn lại,” giám sát viên trả lời, mặt không biến sắc, “hãy bỏ phong bì rỗng vào hộp; sau đó, bạn được phép rời phòng.” Gã trai cảm ơn cô, vẫy tay tạm biệt mọi người trong phòng và rời khỏi với nụ cười đắc thắng, sau khi nhét túi toàn bộ số tiền thưởng. Chứng kiến sự việc trên từ đầu đến cuối, bạn sẽ phản ứng thế nào? Bạn có cảm thấy tức tối vì gã trai đã gian lận mà vẫn ung dung thoát tội? Bạn có thay đổi hành vi đạo đức của mình không? Bạn sẽ gian lận nhiều hơn? Hay ít hơn?

Có lẽ bạn sẽ thấy khá hơn nếu biết rằng gã bạn học gian lận trắng trợn kia thực chất chỉ là một diễn viên tên David, người được chúng tôi thuê đóng giả sinh viên trong trò chơi này. Chúng tôi muốn biết liệu những người chơi thật sự có “noi gương” David sau khi chứng kiến hành vi trắng trợn của anh không; và từ đó, họ sẽ bị lây nhiễm thứ “vi-rút phi đạo đức,” đồng thời bắt đầu gian lận nhiều hơn.

Sau đây là kết quả chúng tôi nhận được: Trong tình huống Madoff, người chơi đã khẳng định họ giải được trung bình 15 trên tổng số 20 ma trận, cao hơn 8 câu so với tình huống có kiểm soát, và hơn 3 câu so với tình huống mát hủy giấy. Nói ngắn gọn, người chơi trong tình huống Madoff đã tự trả cho mình số tiền thưởng gần gấp đôi so với mức họ xứng đáng được nhận.

Dưới đây là bảng tóm tắt nhanh kết quả:

Tình huống	Số ma trận giải đúng (tối đa 20)	Số trường hợp gian lận
Có kiểm soát (không thể gian lận)	7	0
Máy hủy giấy (có thể gian lận)	12	5
Madoff (có thể gian lận)	15	8

KẾT QUẢ TRÊN tuy khá thú vị, nhưng vẫn chưa giải thích được nguyên nhân người chơi trong tình huống Madoff gian lận nhiều hơn. Có lẽ khi chứng kiến hành động của David, những người chơi còn lại đã tính toán thật nhanh và tự nhủ: “Nếu hắn ta có thể gian lận và dễ dàng thoát tội, thì chắc chắn mình cũng có thể làm giống như vậy mà không lo bị tóm.” Nếu đúng thế, thì hành vi của David đã làm thay đổi cán cân lợi-hại bằng cách chứng minh hùng hồn rằng: trong thí nghiệm này, họ có thể gian lận và dễ dàng thoát tội. (Đây quan điểm từ mô hình SMORC đã được chúng tôi đề cập trong chương 1, “Kiểm chứng Mô hình Phạm tội Đơn giản theo Lý trí.”)

Một khả năng khác chính là: bằng cách nào đó, hành động của David đã ra dấu cho người chơi thấy rằng hành vi này có thể được xã hội chấp nhận, hoặc ít nhất cũng được bạn bè chấp nhận. Trong nhiều lĩnh vực cuộc sống, chúng ta đôi lúc phải quan sát người khác để nghiệm ra hành vi nào phù hợp, hành vi nào không. Thói bất lương rất có thể là một trong các trường hợp cá biệt; trong đó, các quy chuẩn xã hội đã định nghĩa “hành vi có thể chấp nhận” không thật rõ ràng, và do vậy, chúng ta phải nhờ đến hành vi của người khác – trường hợp này là David – để định hình nên quan niệm về đúng và sai. Từ quan điểm này, có lẽ hành vi gian lận gia tăng chúng tôi quan sát được trong tình huống Madoff đã không xuất phát từ quá trình phân tính lợi-hại theo lý trí, mà dựa trên các dữ kiện mới

cũng như “sự xét lại” những điều có thể chấp nhận trong giới hạn đạo đức.

Để đánh giá xem khả năng nào trong hai lập luận trên sẽ giải thích chính xác hơn số trường hợp gian lận tăng thêm trong tình huống Madoff, chúng tôi đã sắp xếp một thí nghiệm mới với loại dữ kiện đạo đức – xã hội khác với ban đầu. Trong phiên bản mới này, chúng tôi sẽ xem xét vấn đề sau: nếu không lo bị bắt quả tang, nhưng lại không có sẵn hành vi gian lận mẫu mở đường, thì liệu người chơi có sẵn sàng gian lận nhiều hơn không? Chúng tôi lại nhờ đến David một lần nữa; nhưng lần này, anh sẽ ngắt lời giám sát viên bằng một câu hỏi trong lúc cô đang phổ biến. “Xin Lỗi,” anh nói to với giám sát viên, “Nếu theo đúng các chỉ dẫn này, thì chẳng phải tôi có thể tuyên bố rằng tôi đã giải đúng tất cả các câu hỏi, rồi ung dung rời phòng với toàn bộ tiền thưởng hay sao?” Sau một hồi suy nghĩ, giám sát viên trả lời: “Bạn có thể làm điều bạn muốn.” Với các tình tiết rõ ràng trên, chúng tôi sẽ gọi đây là tình huống “câu hỏi.” Sau khi nghe rõ cuộc trao đổi, người chơi sẽ nhanh chóng hiểu ra rằng họ có thể thoải mái gian lận trong thí nghiệm này và ung dung thoát tội. Nếu bạn là một người chơi, thì liệu thông tin này có khuyến khích bạn gian lận nhiều hơn không? Bạn có lập tức cân nhắc lợi-hại và nhận ra mình có thể bỏ đi với vài đô-la không xứng đáng? Và trên hết, sau khi nghe rõ giám sát viên trả lời, “Cứ làm điều bạn muốn,” bạn sẽ còn do dự chứ?

Giờ hãy xem thử phiên bản thí nghiệm này có giúp chúng ta nhận ra diễn biến thật sự trong tình huống Madoff hay không. Trong tình huống Madoff, người chơi đã chứng kiến một ví dụ sống về hành vi gian lận, và từ đó thu thập được hai loại dữ kiện: Từ quan điểm phân tích lợi-hại, việc chứng kiến David bỏ đi với toàn bộ số tiền đã cho họ thấy rằng: trong thí nghiệm này, việc gian lận sẽ chẳng đem lại hậu quả xấu nào cả. Cùng lúc đó, hành động của David lại phát đi một ám hiệu mang tính xã hội như sau: những người giống như họ sẽ sẵn sàng gian lận trong thí nghiệm này. Do tình huống Madoff bao gồm cả hai yếu tố trên, nên chúng ta không thể khẳng định hành vi gian lận sẽ phát sinh từ quá trình tái phân tích lợi hại, hay từ ám hiệu mang tính xã hội, hoặc từ cả hai.

Đây là lúc tình huống “câu hỏi” tỏ ra hữu ích. Trong tình huống này, chỉ duy nhất yếu tố đầu tiên (theo quan điểm phân tích lợi-hại) được dịp thể hiện. Khi David đặt câu hỏi và giám sát viên xác nhận rằng không những hành vi gian lận được cho phép, mà còn không để lại hậu quả, thì hẳn người chơi đã nhận thức được rằng họ sẽ chẳng phải chịu tổn thất gì nếu gian lận. Và điều quan trọng nhất chính là: tình huống câu hỏi đã thay đổi nhận thức của người chơi về hậu quả của việc gian lận, nhưng lại không cung cấp cho họ một ví dụ sống, một ám hiệu mang tính xã hội từ nhóm người sẵn sàng gian lận. Nếu số trường hợp gian lận trong tình huống câu hỏi ngang bằng với tình huống Madoff, ta có thể kết luận rằng: yếu tố dẫn đến mức độ gian lận gia tăng trong cả hai tình huống nhiều khả năng chính là việc người chơi nhận thức được họ sẽ không phải gánh chịu hậu quả. Mặt khác, nếu số trường hợp gian lận trong tình huống câu hỏi thấp hơn đáng kể so với tình huống Madoff, ta sẽ kết luận rằng: yếu tố bổ sung khiến mức độ gian lận gia tăng trong tình huống Madoff chính là tín hiệu mang tính xã hội – hay việc người chơi nhận ra những người thuộc cùng nhóm cộng đồng với họ sẽ dễ dàng chấp nhận hành vi gian lận trong trường hợp này.

Bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra? Trong tình huống câu hỏi, người chơi khẳng định họ đã giải đúng trung bình 10 ma trận – nhiều hơn 3 câu so với tình huống có kiểm soát (đồng nghĩa họ có gian lận), nhưng lại ít hơn 2 câu so với tình huống máy hủy giấy, và ít hơn đến 5 câu so với tình huống Madoff. Sau khi người chơi chứng kiến giám sát viên trả lời David rằng anh có thể gian lận nếu muốn, mức độ gian lận đã giảm bớt. Kết quả này trái ngược hẳn với điều sẽ diễn ra nếu người chơi của chúng tôi hoàn toàn phụ thuộc vào quá trình phân tích lợi-hại. Không những thế, nó còn chứng minh rằng: khi ý thức về khả năng xảy ra hành vi phi đạo đức, chúng ta sẽ đáp lại tiếng gọi của lương tâm (tương tự như trường hợp Mười Điều răn và điều luật danh dự trong chương 2, “Cấp số giả dối”). Và cuối cùng, chúng ta sẽ hành động trung thực hơn.

Tuyên ngôn thời trang

Tuy những kết quả trên tỏ ra rất hứa hẹn, nhưng chúng tôi vẫn muốn tìm kiếm thêm nguồn thông tin và bằng chứng ủng hộ cho quan điểm “thói gian dối có thể lây nhiễm trong xã hội.” Do vậy, chúng tôi đã quyết định thâm nhập vào giới thời trang. Vâng, một phần nào đó.

Cách bố trí trong thí nghiệm tiếp theo của chúng tôi cũng tương tự như tình huống Madoff: diễn viên sẽ đứng lên vài giây khi thí nghiệm đang diễn ra, tuyên bố rằng anh ta đã giải quyết xong mọi thứ, và tình huống cứ thế tiếp diễn. Tuy nhiên, lần này sẽ có thêm một điểm khác biệt liên quan đến thời trang: diễn viên sẽ mặc một chiếc áo len của Đại học Pittsburgh.

Tôi sẽ giải thích. Tại Pittsburgh, chúng tôi có hai trường đại học đẳng cấp thế giới, đó là Đại học Pittsburgh (UPitt) và Đại học Carnegie Mellon (CMU). Cũng như nhiều trường viện đại học hay cao đẳng khác cùng thuộc một địa phương, hai ngôi trường này từ lâu đã là đối thủ truyền kiếp. Tinh thần đối kháng này chính là thứ gia vị cần thiết để chúng tôi kiểm chứng sâu hơn giả thiết lừa-dối-là-căn-bệnh-truyền-nhiễm.

Chúng tôi đã tiến hành tất cả các thí nghiệm trên tại Đại học Carnegie Mellon, và toàn bộ người tham gia cũng là sinh viên trường Carnegie Mellon. Trong tình huống Madoff cơ bản, David chỉ diện áo thun trơn và quần bò, do đó anh nghiễm nhiên được cho là sinh viên Carnegie Mellon như bao người chơi khác. Nhưng trong tình huống mới này – chúng tôi gọi đây là tình huống “kẻ ngoại đạo – Madoff” – David sẽ mặc chiếc áo len xanh-vàng kim của trường UPitt đối thủ. Chiếc áo đã báo hiệu cho các sinh viên khác rằng anh là “kẻ ngoại đạo” – một sinh viên UPitt – và không phải một phần của cộng đồng chung; trên thực tế, anh thuộc về phe đối thủ.

Logic trong tình huống này cũng giống với logic trong tình huống câu hỏi. Chúng tôi đã lý giải rằng: nếu mức độ gian lận gia tăng trong tình huống Madoff vốn là hệ quả từ việc người chơi nhận thấy David có thể gian lận và thoát tội (và họ cũng thế), thì việc David mặc áo CMU hay UPitt sẽ chẳng ảnh hưởng gì đến kết quả. Xét cho cùng, việc David không phải gánh chịu hậu quả xấu nào từ hành vi gian

lận trắng trợn vốn không hề liên quan đến trang phục của anh. Mặt khác, nếu mức độ gian lận gia tăng trong tình huống Madoff là hệ quả từ quy chuẩn xã hội – yếu tố chứng minh với người chơi rằng hành vi gian lận đã được cộng đồng chung chấp nhận – thì ảnh hưởng này chỉ xuất hiện khi chàng diễn viên là một phần trong nhóm cộng đồng của họ (sinh viên Carnegie Mellon), chứ không phải thuộc phe đối thủ (sinh viên UPitt). Do đó, yếu tố then chốt trong phiên bản này chính là mối liên kết xã hội giữa David với những người chơi khác: liệu các sinh viên CMU có tiếp tục bắt chước David khi anh khoác áo UPitt, hay họ sẽ kháng cự lại sức ảnh hưởng từ anh?

Tôi sẽ thuật lại những điểm chính trong kết quả thu được: trong tình huống máy hủy giấy, khi hành vi gian lận được cho phép nhưng không do David thị phạm, các sinh viên đã tuyên bố họ giải được trung bình 12 ma trận – nhiều hơn 5 câu so với tình huống có kiểm soát. Khi David đứng lên nộp đáp án trong chiếc áo CMU nổi bật (tình huống Madoff), người chơi lại tuyên bố họ giải được 15 ma trận. Khi David đặt câu hỏi về khả năng gian lận và quả quyết rằng điều này hoàn toàn có thể, người chơi đã tuyên bố họ giải được 10 ma trận. Và cuối cùng, trong tình huống kẻ ngoại đạo – Madoff (khi David diện áo UPitt), các sinh viên đã chứng kiến anh gian lận, và tuyên bố rằng họ giải đúng 9 ma trận. Xét theo tình huống có kiểm soát, họ vẫn gian lận, nhưng lại thấp hơn đến 6 câu so với khi nhầm tưởng rằng David là thành viên trong nhóm cộng đồng CMU.

Bảng sau sẽ tóm tắt toàn bộ kết quả:

Tình huống	Số ma trận giải đúng (tối đa 20)	Số trường hợp gian lận
Có kiểm soát (không thể gian lận)	7	0
Máy hủy giấy (có thể	12	5

gian lận)		
Madoff (có thể gian lận)	15	8
Câu hỏi (có thể gian lận)	10	3
Kẻ ngoại đạo – Madoff (có thể gian lận)	9	2

Các kết quả trên đã chứng minh rằng: gian dối không chỉ là hành vi phổ biến, mà còn có khả năng lây nhiễm cho người khác và phát triển trầm trọng hơn khi chúng ta chứng kiến hành vi lừa dối của người xung quanh. Cụ thể hơn, dường như các tác động xã hội quanh chúng ta đang vận động theo hai hướng: khi kẻ gian dối là một phần trong nhóm cộng đồng, chúng ta sẽ hành động theo kẻ đó; và cuối cùng, ta sẽ cảm thấy rằng gian dối là hành vi có thể chấp nhận trong xã hội. Nhưng khi kẻ gian dối là người ngoài (hay "kẻ ngoại đạo"), chúng ta sẽ khó lòng biện minh cho hành vi sai trái của bản thân, và trở nên lương thiện hơn vì muốn tạo khoảng cách với kẻ vô đạo đức đến từ một cộng đồng khác (thiếu trung thực hơn).

Về mặt tổng quát, các kết quả trên đã minh chứng cho tầm quan trọng của cộng đồng xung quanh trong việc định hình các giới hạn có thể chấp nhận đối với hành vi của chúng ta, bao gồm cả thói gian dối. Bất cứ khi nào chứng kiến các thành viên khác trong cùng cộng đồng hành động vượt quá ranh giới có thể chấp nhận, chúng ta nhiều khả năng sẽ tự điều chỉnh lại chuẩn mực đạo đức của mình, đồng thời xem hành vi của họ là hình mẫu để noi theo. Và nếu thành viên đó trong cộng đồng chúng ta là một nhân vật quyền uy – như cha mẹ, ông chủ, thầy cô giáo hoặc ai đó chúng ta kính trọng – khả năng trên thậm chí còn cao hơn, và chúng ta sẽ hoàn toàn bị dắt mũi.

Trong vòng vây những kẻ có thế lực

Bực bội vì chứng kiến một nhóm sinh viên đại học lừa dối ngôi trường của họ vì vài đồng đô-la là một chuyện (thậm chí thói gian dối còn phát sinh rất nhanh chóng); nhưng chứng kiến hành vi này lan rộng trên quy mô lớn lại là một chuyện khác. Khi một số thành viên trong cộng đồng xa rời đường lối, họ sẽ tiêm nhiễm sang những người xung quanh – tôi đoán đó là điều đã xảy ra tại Enron năm 2001, cũng như tại Phố Wall năm 2008, và xuất hiện trong rất nhiều trường hợp khác nhau.

Ai cũng có thể dễ dàng hình dung ra kịch bản sau: Bob, một nhân viên ngân hàng danh tiếng tại Giantbank đã dính líu vào các giao dịch mờ ám – như trả giá cao cho các sản phẩm tài chính hay trì hoãn báo cáo thua lỗ đến sang năm – và nhờ thế, anh đã tích trữ được vô khối tiền. Các nhân viên khác tại Giantbank cũng nghe về chuyện của Bob. Họ hẹn nhau ăn trưa, và bàn luận về những việc Bob đã làm khi thưởng thức martini và bít-tết. Và trong gian phòng kế cận, một nhóm đồng nghiệp đến từ Hugebank cũng vô tình nghe lỏm chuyện của họ. Tin đồn cứ thế lan ra.

Chỉ trong một thời gian ngắn, nhiều nhân viên ngân hàng khác đã hay tin rằng Bob không phải kẻ duy nhất biết làm giả số liệu. Không những thế, họ còn cho rằng anh thuộc phe của họ. Đối với họ, làm giả số liệu giờ đây đã trở thành hành vi được chấp nhận, ít nhất cũng trong phạm vi “giữ thế cạnh tranh” và “tối đa giá trị cổ cho đông.”

Tương tự, hãy xem xét kịch bản sau: một ngân hàng đã sử dụng vốn trợ cấp từ chính phủ để chi trả cổ tức cho cổ đông của họ (hoặc đơn giản là giữ chặt số tiền thay vì cho vay chúng). Chẳng mất chốc, CEO tại các ngân hàng khác đã xem đây là hành vi thỏa đáng. Khuynh hướng này nghe có vẻ đơn giản, nhưng có thể để lại hậu quả thảm khốc. Và những vụ việc như thế vẫn diễn ra hàng ngày xung quanh chúng ta.

TẤT NHIÊN, NGÂN HÀNG không phải là nơi duy nhất chứng kiến nỗi bất hạnh này leo thang. Bạn có thể thấy nó ở bất cứ đâu, bao

gồm cả các cơ quan chính phủ như Quốc hội Hoa Kỳ. Một ví dụ điển hình cho sự mai một quy chuẩn xã hội ngay lại hành lang luật pháp Hoa Kỳ chính là trường hợp của các ủy ban hoạt động chính trị (PACs – political action committees). Khoảng 30 năm về trước, các nhóm ủy ban này đã được thành lập như thành viên trực thuộc Quốc hội, với mục đích gây quỹ cho đảng phái của họ và các nhà lập pháp cùng hội cùng thuyền; tất nhiên, số tiền này sẽ được sử dụng trong các cuộc tranh cử đầy cam go. Nguồn quỹ trên chủ yếu đến từ các nhà vận động hành lang, các doanh nghiệp cùng các nhóm lợi ích đặc biệt, và khoản tiền họ quyên tặng không chỉ giới hạn ở mức đóng góp cho cá nhân các ứng cử viên. Bên cạnh nghĩa vụ khai thuế và báo cáo cho FEC, vẫn còn một số ràng buộc đối với việc sử dụng nguồn quỹ PAC.

Như bạn có thể hình dung, các thành viên Quốc hội vẫn luôn có thói quen sử dụng nguồn quỹ PAC cho tất cả mọi hoạt động ngoài tranh cử – từ thanh toán hóa đơn giữ trẻ cho đến thẻ đi bar, hay các chuyến trượt tuyết tại Colorado. Không những thế, gần nửa triệu đô-la được PACs huy động đã thực sự rơi vào túi các chính trị gia tham gia tranh cử; số còn lại chủ yếu được chi trả cho các khoản ưu tiên khác nhau: như gây quỹ, vượt dự chi, lương nhân viên cùng nhiều khoản khác. Như Steve Hern từng phát biểu trên chương trình Thị trường của đài NPR, “PACs đang biến việc gây quỹ thành trò cười.”

Nhằm đối phó với trình trạng lạm chi của PAC, Quốc hội đã thông qua đạo luật đầu tiên sau cuộc bầu cử quốc hội năm 2006 nhằm giới hạn quyền chi tiêu linh hoạt của các thành viên, và buộc họ công khai các khoản chi từ nguồn quỹ PAC. Tuy nhiên (chúng ta cũng dự đoán được phần nào), đạo luật này đã gần như vô hiệu. Chỉ vài tuần sau khi đạo luật được thông qua, các nghị sĩ đã tiếp tục hành động một cách phi lý hệt như trước kia; một số thậm chí còn dùng quỹ PAC để chi cho các câu lạc bộ thoát y, nướng hàng nghìn đô-la vào các buổi tiệc tùng, hay tiêu pha vô lối cho bản thân mà không màng đến hóa đơn.

Sao họ có thể làm thế? Câu trả lời rất đơn giản. Qua thời gian, do các nghị sĩ đã chứng kiến những đồng bạn chính trị gia sử dụng

nguồn quỹ PAC một cách thiếu minh bạch, nên quy chuẩn xã hội chung của họ cũng trở nên tha hóa. Từng chút một, họ đã quan niệm rằng nguồn quỹ PAC có thể được sử dụng cho mọi hoạt động cá nhân và “chuyên môn” – và cho đến ngày nay, việc lạm dụng quỹ PAC đã trở thành chuyện thường tình, hệt như bộ cánh của ngân quỹ quốc gia vậy. Như Pete Sessions (nghị sĩ đảng Dân chủ đến từ Texas) đã đáp trả khi được hỏi về hàng nghìn đô-la được đổ vào dự án Forty Deuce tại Las Vegas: “Tôi không thể hiểu nổi điều gì là bình thường hay hợp lẽ nữa.”

Từ tình trạng phân cực trong Quốc hội, bạn có thể sẽ cho rằng những ảnh hưởng tiêu cực đối với xã hội luôn có dính líu đến các đảng phái. Bạn sẽ nghĩ rằng: nếu một đảng viên Dân chủ phá luật, hành động của anh ta sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ các đảng viên Dân chủ khác, và hành động sai trái của các đảng viên Cộng hòa cũng có ảnh hưởng tương tự. Thế nhưng, chút kinh nghiệm (ít ỏi) của tôi tại Washington, D.C. đã cho thấy rằng: nếu không màng đến ánh mắt soi mói của truyền thông, hành vi xã hội của hai đảng Cộng hòa và Dân chủ (tuy khác biệt về đường lối tư tưởng) sẽ thể hiện nhiều nét tương đồng hơn chúng ta vẫn nghĩ. Chính điều này đã tạo nên những tình huống cho phép hành vi phi đạo đức của các nghị sĩ vượt khỏi ranh giới đảng phái và tác động đến thành viên khác, bất chấp phe phái của họ.

CÁC CỐI XAY LUẬN ÁN

Nếu bạn cảm thấy xa lạ với thuật ngữ “cối xay luận án,” thì đây là cách gọi dành cho các công ty luôn xem việc viết bài luận cho học sinh trung học và sinh viên đại học (đương nhiên họ sẽ tính phí) như mục tiêu kinh doanh duy nhất. Họ chắc chắn sẽ tuyên bố rằng các trang soạn thảo này chỉ nhằm hỗ trợ học sinh – sinh viên tự viết ra bài luận gốc của họ; song, với các tên miền web kiểu như eCheat.com, mục đích của họ đã lộ rõ. (Nhân tiện, tiêu đề phụ của trang eCheat.com đã có thời từng là: “Không gian lận đâu, chỉ hợp tác thôi.”)

Nói chung, các giáo sư đều tỏ ra quan ngại về cối xay luận án và tác động của chúng đối với việc học hành. Nhưng nếu chưa đích thân

trải nghiệm ứng dụng từ các cối xay đó, cũng như chưa tìm hiểu chúng thật sự đang làm gì và hiệu quả ra sao, bạn sẽ khó lòng cảm thông cho nỗi trăn trở của chúng tôi. Chính vì vậy, tôi và Aline Grüneisen (trưởng phòng thí nghiệm tại trung tâm nghiên cứu của tôi thuộc Đại học Duke) đã quyết định khám phá một số trang cối xay nổi tiếng nhất. Chúng tôi đã đặt hàng một số bài luận đại học tiêu biểu từ vài công ty, và chủ đề chúng tôi lựa chọn chính là: "Lừa dối" (ngạc nhiên chưa!)

Sau đây là đề bài chúng tôi đặt ra cho các cối xay luận án:

Con người hay lừa dối vào lúc nào, và tại sao? Hãy nhận xét về các hoàn cảnh xã hội liên quan đến thói gian dối, và đưa ra phản hồi sâu sắc về chủ đề lừa dối. Hãy liệt kê các hình thức lừa dối khác nhau (như đối với cá nhân hay trong công việc) và nêu rõ cách thức ứng dụng văn hóa lừa dối trong xã hội nhằm lý giải mỗi hình thức trên.

Chúng tôi đã yêu cầu một bài luận dài 12 trang cho lớp tâm lý xã hội ở cấp đại học, kèm theo 15 dẫn chứng được trình bày theo đúng định dạng do Hiệp hội Tâm lý Hoa Kỳ (APA – American Psychological Association) quy định, và phải hoàn thành trong vòng 2 tuần. Với chúng tôi, đây là yêu cầu hết sức cơ bản và phổ biến. Các trang cối xay đã tính phí chúng tôi từ 150 đến 216 đô-la cho mỗi trang.

Hai tuần sau đó, chúng tôi đã nhận về một mớ tạp nham. Có vài bài luận cố gắng bắt chước đúng định dạng APA, nhưng không có bản nào không vấp phải lỗi căn bản. Các trích dẫn được trình bày vô cùng cẩu thả, còn danh mục tham khảo thì quá đỗi khủng khiếp – chúng bao gồm các nguồn thông tin lỗi thời và nặc danh, bên cạnh các tin bài mới tinh, các bài viết chỉnh sửa hay bài đăng blog đầy rẫy trên mạng, và cả những đường dẫn mất kết nối. Riêng đối với chất lượng bài viết, tác giả của toàn bộ các bài luận trên dường như chỉ sở hữu vốn tiếng Anh vỡ lòng và cấu trúc hành văn thuộc dạng sơ đẳng. Các phân đoạn nhảy hết từ chủ đề này sang chủ đề khác một cách vụng về, và thường xuyên rơi vào lối liệt kê dông dài, như thể họ đang đếm từng hình thức lừa dối khác nhau, hay dẫn chứng một tràng dài các ví dụ chẳng liên quan hay giải thích được gì về chủ đề

bài viết. Trong mớ hổ lốn văn chương, sau cùng chúng tôi cũng đãi ra vài hạt ngọc:

Lừa dối bằng cách chữa bệnh. Chữa bệnh thì rất khác nhau. Có cách chữa vô hại, khi người chữa bệnh-kẻ lừa dối và pháp sư ra điềm báo, ve áo, gây hại để rút lui, vợ-chồng quay lại và nhiều chuyện khác. Chúng tôi chúng đọc trên báo và chỉ biết cười mỉm. Nhưng hiện nay, ngày càng có ít người tin vào các pháp sư.

Nếu một khoản trợ cấp lớn được dành cho nghiên cứu về học giả lừa dối là một gợi ý bất kỳ từ giới học viện và khát khao mãnh liệt của các giáo sư nhằm giảm thiểu tình trạng học giả lừa dối, thì rõ ràng có thể kỳ vọng rằng quan niệm này sẽ góp phần xây dựng nội quy trong lớp học của họ.

Do tin tưởng mù quáng vào tình yêu vững bền, lòng trung thành, trách nhiệm và tính lương thiện mà nhiều người đã đánh đồng sự cả tin với sự ngây thơ của người tình trong quá khứ.

Thế hệ tương lai phải biết học hỏi từ sai lầm trong quá khứ và phát huy lòng tự hào cùng trách nhiệm đối với hành động của họ.

Khi ấy, chúng tôi đã cảm thấy nhẹ nhõm phần nào khi nhận ra vẫn chưa đến thời điểm các sinh viên có thể nộp bài luận lấy từ các cối xay luận án và đạt điểm cao. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng khẳng định rằng: nếu các sinh viên tìm cách mua bài luận từ một trang cối xay, thì giống như chúng tôi, họ hẳn sẽ cảm thấy mình đã phí tiền và chẳng muốn thử lại nữa.

Nhưng câu chuyện vẫn chưa kết thúc. Chúng tôi đã gửi các bài luận mua được lên WriteCheck.com, một trang web chuyên kiểm tra lỗi đạo văn trong tài liệu văn bản, và phát hiện một nửa số bài luận đã sao chép nội dung từ các nghiên cứu có sẵn. Chúng tôi quyết định hành động và liên hệ với các trang cối xay để đòi lại tiền. Nhưng bất chấp tang chứng rành rành từ WriteCheck.com, các cối xay luận án này vẫn quả quyết họ không hề ăn cắp ý tưởng. Một công ty thậm chí còn đe dọa sẽ thưa chúng tôi ra tòa, và tuyên bố rằng họ sẽ liên hệ với hiệu trưởng trường Duke để tố giác tôi về tội nộp bài luận của

người khác. Chẳng cần phải nói, chúng tôi không bao giờ được hoàn lại tiền...

Vậy vấn đề cốt lõi là gì? Thật ra, các giáo sư không cần quá lo lắng về các cối xay luận án, ít nhất là trong thời buổi hiện nay. Cách mạng công nghệ vẫn chưa thể giúp các sinh viên vượt qua thử thách cá nhân này, và họ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc tự thân vận động (hoặc gian lận theo kiểu cũ bằng cách sử dụng lại bài luận từ một sinh viên đã theo học lớp này từ học kỳ trước).

Tuy nhiên, tôi vẫn lo lắng về sự tồn tại của các cối xay luận án cùng thứ ám hiệu họ đang gửi đến sinh viên của chúng tôi – đó chính là thái độ chấp nhận gian lận mang tính hệ thống, không chỉ trong thời gian ngồi trên ghế giảng đường, mà còn kéo dài đến sau khi họ tốt nghiệp.

Khôi phục phẩm chất đạo đức như thế nào?

Quan điểm cho rằng thói gian dối có thể chuyển từ người này sang người khác thông qua hình thức tiêm nhiễm xã hội đã cho thấy chúng ta cần đến một biện pháp khắc chế khác. Nhìn chung, chúng ta vẫn xem những sai phạm nhỏ là điều vụn vặt và tầm thường. Bản thân những lỗi lầm nhỏ có thể không quá nghiêm trọng, nhưng nếu chúng tích lũy thường xuyên ở một cá nhân, rồi lan ra nhiều người hoặc nhiều nhóm cộng đồng, thì chúng có thể phát đi một ám hiệu rằng hành vi sai trái có thể được chấp nhận nếu xảy ra trên quy mô lớn. Từ quan điểm này, chúng ta cần phải ý thức rằng tác động từ các vi phạm cá nhân có thể vượt quá phạm vi một hành động bất chính đơn lẻ. Thói bất lương sẽ tác động một cách chậm rãi, và dần dần tha hóa xã hội khi lây nhiễm từ người này sang người khác. Hệt như loài “vi-rút” có thể biến đổi và lây lan sang từng người, một thứ chuẩn mực mới vô luân hơn sẽ dần được hình thành. Và tuy sự tồn tại của nó có vẻ mong manh và âm thầm, như hậu quả cuối cùng sẽ rất thảm khốc. Đây chính là cái giá phải trả cho những hành vi gian dối dù rất nhỏ, và cũng là lý do chúng ta cần cảnh giác hơn khi nỗ lực khắc chế những sai phạm nhỏ nhặt như thế.

Vậy chúng ta có thể làm gì? Gợi ý sẽ được tìm thấy trong Học thuyết Khung Cửa sổ Vỡ, vốn bắt nguồn từ một bài báo do hai tác giả George Kelling và James Wilson đăng trên tờ Atlantic năm 1982. Kelling và Wilson đã đề xuất một biện pháp thiết yếu nhằm giữ vững an ninh tại các khu vực nguy hiểm, và không chỉ nhờ tăng cường thêm cảnh sát đi tuần. Họ lý giải rằng: nếu người dân sống tại các khu đổ nát trong thành phố nhìn thấy một tòa nhà với vài khung cửa sổ vỡ chưa được tu sửa, họ sẽ muốn đập vỡ thêm nhiều khung cửa sổ khác, cũng như gây thiệt hại nhiều hơn cho tòa nhà và các khu vực lân cận. Dựa trên Học thuyết Khung Cửa sổ Vỡ, cả hai đã đề nghị một đối sách đơn giản nhằm ngăn chặn hành vi cố ý phá hoại: đó là khắc phục vấn đề ngay khi chúng vừa nhen nhóm. Nếu bạn tu sửa từng khung cửa sổ vỡ (hay từng hành vi sai trái) ngay tức thời, thì những sai phạm tiềm ẩn khác sẽ khó có nguy cơ xảy ra.

Tuy khó có thể chứng minh hay bắt bẻ Học thuyết Khung Cửa sổ Vỡ, nhưng lý lẽ của nó vẫn khá thuyết phục. Học thuyết này cho rằng chúng ta không nên bào chữa, xem nhẹ hay dung thứ cho những sai phạm nhỏ, vì như thế sẽ khiến vấn đề trở nên nghiêm trọng hơn. Điều này càng đặc biệt hệ trọng đối với các cá nhân nổi bật trong xã hội: như chính trị gia, công chức, người nổi tiếng hay các CEO. Việc đặt ra cho họ các tiêu chuẩn cao hơn nghe có vẻ bất công, nhưng nếu chúng ta thật sự xem trọng quan điểm rằng “các hành vi được quan sát công khai sẽ có ảnh hưởng rộng hơn đối với những ai chứng kiến chúng,” vì hành vi sai trái của họ nhất định sẽ gây hậu quả tai hại hơn rất nhiều cho xã hội. Song, trái ngược với quan điểm này, dường như những người nổi tiếng lại thường xuyên được đặc cách giảm nhẹ hình phạt cho các tội lỗi của họ so với phần còn lại của cộng đồng, và khiến công chúng càng tin rằng những sai phạm và thái độ xấu nói trên hoàn toàn chẳng sai trái chút nào.

MAY MẮN THAY, chúng ta vẫn có thể hưởng lợi từ mặt tích cực của hiệu ứng lan truyền trong xã hội bằng cách tuyên dương những cá nhân dám đứng nên chống lại thói hủ bại. Đơn cử, Sherron Watkins của Enron, Coleen Rowley của FBI và Cynthia Cooper của WorldCom đều là những tấm gương điển hình cho các cá nhân dám

đương đầu với thực trạng tha hóa trong tổ chức của họ. Và đến năm 2002, tạp chí Time đã bầu chọn họ là Nhân vật của Năm.

Các hành vi trung thực cũng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với nhận thức của chúng ta về đạo đức xã hội. Và tuy chúng khó lòng tạo nên một tin bài giật gân trên mặt báo, nhưng nếu đã hiểu rõ hiệu ứng lan truyền trong xã hội, chúng ta cũng phải nhận thức được tầm quan trọng của việc khuyến khích những hành vi đạo đức trong quần chúng. Với nhiều hơn các tấm gương nổi bật và sáng chói về những hành vi đáng ca ngợi, chúng ta sẽ có thể cải thiện cách nhìn nhận của cộng đồng đối với những điều có thể và không thể chấp nhận; và trên hết, sẽ cải tạo được hành động của chính chúng ta.

Chương 9

Lừa dối đồng lòng

Vì sao hai chưa hẳn đã tốt hơn một

Nếu đã từng làm việc cho một tổ chức nào đó, bạn hẳn sẽ biết rằng các hoạt động theo nhóm luôn chiếm hầu hết quỹ thời gian của bạn. Có vô số hoạt động kinh tế và tình huống ra quyết định được tiến hành thông qua hình thức hợp tác. Trên thực tế, hầu hết các doanh nghiệp Mỹ đều phụ thuộc vào hoạt động theo nhóm, và có hơn một nửa số nhân viên tại Mỹ hiện đang dành một phần thời gian làm việc của họ cho hoạt động nhóm. Bạn hãy thử tính nhẩm tổng số cuộc họp, tổng số nhóm dự án và số lần phối hợp bạn đã trải qua trong vòng 6 tháng gần nhất; bạn sẽ nhanh chóng nhận ra toàn bộ các hoạt động nhóm trên đã tiêu tốn hết bao nhiêu thời gian. Hoạt động nhóm cũng đóng vai trò khá nổi bật trong công tác giáo dục. Chẳng hạn, đa số các đề tài dành cho học viên MBA đều bao gồm nhiệm vụ theo nhóm, và rất nhiều bộ môn ở cấp đại học cũng yêu cầu dự án nhóm.

Nhìn chung, mọi người thường cho rằng làm việc theo nhóm sẽ đem lại ảnh hưởng tích cực cho thành quả chung, cũng như giúp nâng cao chất lượng tổng thể cho các quyết định. (Trên thực tế, nhiều nghiên cứu đã chứng minh rằng việc hợp tác có thể làm giảm chất lượng của các quyết định được đưa ra. Nhưng hãy dành chủ đề này cho lần tới.) Tóm lại, nhờ tin tưởng rằng hợp tác là phương thức đem lại lợi ích tối đa và hạn chế tối thiểu – bao gồm cả cơ hội phát huy tinh thần đoàn kết – chúng ta sẽ khiến công việc trở nên thú vị hơn, và tận hưởng lợi ích từ việc chia sẻ và phát triển ý tưởng – tất cả đều góp phần tiếp thêm động lực cho nhân viên và giúp họ làm việc hiệu quả hơn. Nhưng như thế thì có gì không tốt?

VÀI NĂM TRƯỚC, trong một lớp cao học do tôi phụ trách, tôi đã trình bày về một số nghiên cứu liên quan đến mâu thuẫn lợi ích (xin xem lại Chương 3, “Để động cơ che mắt”). Sau tiết học, một học viên (hãy gọi cô là Jennifer) đã thú nhận với tôi rằng bài diễn thuyết

đã thức tỉnh cô. Nó khiến cô nhớ lại một sự việc xảy ra vài năm về trước, khi cô còn là nhân viên kiểm toán công (CPA) thuộc một công ty kiểm toán lớn.

Jennifer kể rằng: công việc của cô khi đó là soạn thảo các báo cáo thường niên, cũng như bàn giao các bản kê khai cùng nhiều tài liệu khác nhằm thông tin cho cổ đông về tình trạng các thương vụ trong doanh nghiệp của họ. Một ngày nọ, cấp trên đã yêu cầu cô thành lập một ê-kíp để chuẩn bị báo cáo cho đại hội cổ đông thường niên sắp tới. Đó là một trách nhiệm lớn lao, và Jennifer đã cùng ê-kíp của cô làm việc hết công suất để tổng hợp nên một bản báo cáo đầy đủ và chi tiết nhất cho hội nghị, đồng thời cũng vô cùng thực tế và trung thực. Cô đã dành tâm sức chuẩn bị một bản báo cáo chính xác nhất có thể; trong đó không hề phóng đại về lợi nhuận của công ty hay trì hoãn thông tin về bất kỳ khoản lỗ nào sang năm tài chính kế tiếp. Sau đó, cô để lại bản báo cáo nháp lên bàn sếp, và chờ đợi ông phản hồi (với đôi chút lo lắng).

Cuối ngày hôm đó, Jennifer đã nhận lại báo cáo cùng một ghi chú từ sếp cô: “Tôi không thích các con số. Hãy tập trung nhóm của cô lại nộp cho tôi bản chỉnh sửa vào thứ Tư tới.” Đến đây, sẽ có rất nhiều nguyên nhân cho thấy vì sao sếp cô không “thích” các con số, và chưa chắc cô đã hiểu rõ ý ông. Bên cạnh đó, “không thích” các con số hoàn toàn khác với “các con số đã sai” – điều không hề được ông ngụ ý. Vô số câu hỏi chợt ướt qua tâm trí Jennifer: “Chính xác thì ông ấy muốn gì? Mình phải thay đổi các con số ra sao? 0,5% ư? Hay 1%? Hay 5%?” Cô cũng không biết ai phải chịu trách nhiệm cho bất gì “cải tiến” nào cô vừa được yêu cầu. Nếu những điều chỉnh của cô trở nên lạc quan thái quá và có ai đó phải “đưa đầu chịu báng,” thì đó sẽ là cô hay sếp của cô?”

BẢN THÂN CHUYÊN MÔN KẾ TOÁN đã là một sự đánh đổi không rõ ràng. Tất nhiên, họ vẫn tuân theo một số nguyên tắc nhất định. Thế nhưng, về sau lại có một số gợi ý mơ hồ khác xuất hiện – chúng được biết đến như Các Nguyên lý Kế toán được Chấp nhận Phổ biến (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP) – và buộc các kế toán viên phải tuân theo. Những nguyên tắc này cũng tiêu tốn

của họ rất nhiều thời gian; do chúng quá chung chung, nên các kế toán viên có thể diễn giải báo cáo tài chính theo nhiều cách khác nhau. (Và thông thường, các động cơ tiền bạc sẽ xuất hiện và “uốn cong” các nguyên tắc này đôi chút.) Chẳng hạn, một trong số đó là “nguyên tắc thành khẩn,”; nguyên tắc này phát biểu rằng: báo cáo của kế toán viên phải phản ánh tình trạng tài chính của công ty “với sự tin tưởng.” Phát biểu trên nghe có vẻ hợp lý, song, “với sự tin tưởng” là một khái niệm vừa hết sức mơ hồ, vừa cực kỳ chủ quan. Tất nhiên, không phải vấn đề nào (trong cuộc sống, hoặc trong kế toán) cũng có thể đo đếm chính xác, nhưng “với sự tin tưởng” sẽ đặt ra một số câu hỏi như sau: Phải chăng các kế toán viên thường hành động không đáng tin? Và sự tin tưởng này đang hướng về ai? Là những người điều hành công ty ư? Hay những người luôn muốn sổ sách hiện lên toàn những con số ấn tượng và sinh lời (lẽ tất nhiên, chúng sẽ đi kèm với lương thưởng và phụ cấp dành cho họ)? Hay nó sẽ hướng về phía những người đang đầu tư cho công ty này? Hay những người muốn hiểu rõ hơn về điều kiện tài chính của công ty?

Bên cạnh những rối rắm và mơ hồ cố hữu của công việc, Jennifer giờ đây còn phải chịu thêm áp lực từ cấp trên. Cô đã chuẩn bị báo cáo nội bộ dựa trên những gì cô cảm thấy tin tưởng; nhưng rồi, cô nhận ra mình đang được yêu cầu bẻ cong nguyên tắc của kế toán viên đi đôi chút. Sếp cô muốn các con số phải thể hiện được triển vọng lớn lao hơn dành cho doanh nghiệp khách hàng. Sau hồi lâu cân nhắc, cô đã quyết định sẽ cùng ê-kíp của mình thực hiện theo yêu cầu của cấp trên; dù sao đi nữa, ông cũng là sếp của cô, và ông chắc chắn phải hiểu biết về kế toán nhiều hơn cô, cũng như cách làm việc với khách hàng và nắm bắt kỳ vọng của họ. Cuối cùng, tuy Jennifer đã bắt đầu tiến trình với mục tiêu phản ánh mọi thứ chính xác nhất có thể, nhưng cô vẫn phải vẽ lại tất cả từ đầu, phải xem xét lại các bảng kê khai, điều chỉnh các con số, và quay lại với một bản báo cáo “tốt hơn.” Lần này, sếp cô đã hài lòng.

SAU KHI NGHE CHUYỆN từ Jennifer, tôi lại tiếp tục suy nghĩ về môi trường làm việc của cô, cũng như việc phối hợp cùng cấp trên và các đồng đội đã có ảnh hưởng ra sao đối với quyết định phóng đại

báo cáo kế toán của cô. Thực ra, Jennifer đang rơi vào kiểu tình huống chúng ra vẫn thường xuyên đối mặt tại nơi làm việc, nhưng điều khiến tôi thật sự ấn tượng chính là hành vi gian dối đã xuất hiện trong bối cảnh một đội nhóm, điều chưa từng xảy ra với bất kỳ nghiên cứu nào của chúng tôi trước đây.

Trong tất cả các nghiên cứu trước đó về hành vi gian lận, chỉ có duy nhất một người ra quyết định sẽ gian lận (thậm chí nếu họ bị thôi thúc từ hành vi của người khác). Nhưng trong trường hợp của Jennifer, đã có nhiều hơn một người liên quan trực tiếp – một điều thường gặp trong các tình huống nghề nghiệp. Đối với Jennifer, rõ ràng ngoài sếp cô và bản thân cô, các đồng nghiệp khác trong cùng ê-kíp cũng chịu ảnh hưởng từ hành động của cô. Đến kỳ tổng kết cuối năm, toàn bộ ê-kíp sẽ được đánh giá như một nhóm thống nhất – và tiền thưởng, lương cộng thêm cùng các cơ hội trong tương lai cũng gắn kết với nhau.

Tôi đã bắt đầu thắc mắc về ảnh hưởng của việc hợp tác đối với tính trung thực của mỗi cá nhân. Khi là một phần của tập thể, liệu chúng ta có lừa dối nhiều hơn hay không? Hay sẽ ít hơn? Nói cách khác, tình huống tập thể sẽ có lợi hay có hại hơn cho tính trung thực? Câu hỏi này vốn liên quan đến một chủ đề chúng tôi đã thảo luận trong chương trước (“Lừa dối là căn bệnh truyền nhiễm”): liệu con người có “mắc phải” thói gian dối từ người khác hay không? Tuy nhiên, lây nhiễm xã hội và lệ thuộc xã hội là hai khái nhiệm khác hẳn nhau. Quan sát hành vi gian dối từ người khác là một chuyện, nhưng thay đổi quan điểm về các quy chuẩn xã hội có thể chấp nhận được lại là chuyện khác.

Hãy giả sử bạn đang tiến hành một dự án cùng các đồng nghiệp. Bạn không nhất thiết phải chứng kiến họ làm điều gì đó mờ ám, nhưng bạn biết rằng họ (và chính bạn) sẽ có lợi nếu bạn uốn cong nguyên tắc một chút. Liệu bạn còn muốn làm điều đó không nếu biết rằng họ cũng sẽ được lợi? Câu chuyện của Jennifer đã cho thấy rằng chúng ta có thể giải phóng bản thân một chút khỏi các chuẩn mực đạo đức, nhưng liệu đó có phải trường hợp phổ biến hay không?

Trước khi chuyển sang một số thí nghiệm kiểm chứng về tác động của sự hợp tác đối với thói gian dối, hãy tạm ngưng đôi chút và suy nghĩ về những ảnh hưởng tích cực và tiêu cực tiềm ẩn trong hoạt động nhóm và công việc hợp tác đối với khuynh hướng bất lương của chúng ta.

Lừa dối vì kẻ khác: cái giá đứng sau việc hợp tác

Môi trường làm việc là khái niệm mang tính xã hội phức tạp với vô số lực tác động liên quan. Một số tác động như trên sẽ khiến các quy trình hoạt động nhóm biến đổi công việc hợp tác thành cơ hội gian dối; cụ thể, các cá nhân sẽ lừa dối ở mức độ cao hơn vì họ nhận ra hành vi của mình có thể đem lại lợi ích cho người họ yêu mến hay quan tâm.

Một lần nữa, hãy quay lại trường hợp Jennifer. Hãy giả sử cô là mẫu người trung thành và thích nghĩ về bản thân mình như thế. Giả sử cô cũng thật sự yêu mến người giám sát và các thành viên trong ê-kíp của mình, và thật lòng muốn giúp đỡ họ. Với những mối bận tâm như thế, cô có thể sẽ quyết định thực thi theo yêu cầu của cấp trên, hay thậm chí còn đi xa hơn với báo cáo của mình – nhưng không vì những lý do ích kỷ, mà vì sự quan tâm sâu sắc đối với lợi ích của cấp trên và đồng đội của cô. Trong tâm trí cô lúc này, những con số “tồi tệ” có thể khiến sếp cô và các thành viên ê-kíp làm phật lòng khách hàng và công ty kiểm toán – đồng nghĩa sự quan tâm của Jennifer dành cho tập thể có thể khiến cô gia tăng mức độ sai trái trong hành động của mình.

Nằm dưới sự thôi thúc nói trên chính là yếu tố được các nhà xã hội học gọi là tính thiết thực xã hội. Thuật ngữ này được dành để mô tả phần phi lý nhưng vô cùng nhân văn và mang đậm chất cảm thông trong mỗi chúng ta, khiến chúng ta sẵn sàng quan tâm đến người khác và hành động giúp đỡ họ mỗi khi có thể – thậm chí nếu người trả giá là chính chúng ta. Tất nhiên, chúng ta đều có động lực hành động vì lợi ích bản thân ở mức độ nào đó, nhưng chúng ta cũng mong muốn đem lại lợi ích cho những người xung quanh, đặc biệt là những ai chúng ta quan tâm. Chính cảm xúc vị tha đã khuyến khích chúng ta giúp đỡ một người lạ khi họ bị nổ lốp xe, trả lại chiếc ví

chúng ta nhặt được trên đường, tham gia hoạt động tình nguyện tại các khu nhà tạm, hay dang tay giúp đỡ bạn bè khi cần thiết.

Song, khuynh hướng quan tâm đến người khác cũng có thể tạo cơ hội cho thói gian dối phát sinh, đặc biệt trong các trường hợp hành vi phi đạo đức sẽ đem lại lợi ích cho người khác. Từ quan điểm này, chúng ta có thể nghĩ đến các hành vi lừa dối có liên quan đến lòng vị tha – như một Robin Hood thời hiện đại, chúng ta lừa dối vì chúng ta là người tốt, là người quan tâm đến lợi ích của những người xung quanh.

Hãy cảnh giác: lợi ích đứng sau việc hợp tác

Trong tác phẩm “Truyền thuyết về Vua Gyges” của Plato, một người chăn cừu trên Gyges đã tìm thấy một chiếc nhẫn có thể biến anh ta thành vô hình. Với thứ quyền năng mới mẻ này, anh đã quyết định đi theo con đường xấu. Vì vậy, anh đã du hành đến cung điện của đức vua, quyến rũ hoàng hậu và xúi giục bà giết chết đức vua để chiếm quyền cai trị đất nước. Khi thuật lại câu chuyện này, Plato hẳn sẽ tự hỏi liệu có bất kỳ ai trên cõi đời có thể từ chối sức mạnh từ sự vô hình hay không. Và phải chăng thứ quyền năng duy nhất có thể ngăn chúng ta làm điều xấu xa chính là nỗi lo bị kẻ khác phát hiện (sau vài thiên niên kỷ, J. R. R. Tolkien đã thêm thắt tình tiết này trong tác phẩm Chúa tể Của những chiếc nhẫn)? Riêng với tôi, câu chuyện huyền hoặc của Plato đã minh họa một cách sâu sắc cho quan điểm: bối cảnh tập thể có thể hạn chế khuynh hướng lừa dối của chúng ta. Khi làm việc trong một đội ngũ, các thành viên khác có thể đóng vai trò như những người giám sát thân tình; và khi biết rằng bản thân đang bị quan sát, chúng ta sẽ bớt đi ý định hành động xấu xa.

MỘT THÍ NGHIỆM THÔNG MINH khác do Melissa Bateson, Daniel Nettle, và Gilbert Roberts tiến hành (tất cả đều đến từ Đại học Newcastle) đã minh họa cho giả thiết: cảm giác bị theo dõi có thể giúp hạn chế hành vi bất chính. Thí nghiệm này đã diễn ra tại nhà ăn thuộc khoa tâm lý của Đại học Newcastle; tại đây, các giáo sư có thể lựa chọn tùy thích trà, cà phê hay sữa tươi. Bên trên khu vực pha trà có treo một tấm biển đề rằng: những ai dùng thức uống nên quyên

góp một chút cho chiếc hộp “vì lòng trung thực” đặt cạnh đó. Trong vòng mười tuần, tấm biển đã được trang trí thêm hình ảnh, nhưng thông điệp từ mỗi hình ảnh lại liên tục thay đổi sau mỗi tuần. Trong năm tuần đầu tiên, tấm biển được trang trí với hình ảnh hoa lá; nhưng đến năm tuần cuối, chúng đã được thay thế bằng hình ảnh một con mắt nhìn thẳng vào những người dùng thức uống. Vào cuối mỗi tuần, các nhà nghiên cứu lại đếm số tiền có trong hộp trung thực. Và họ đã nhận thấy gì? Khi hình ảnh hoa lá được treo lên, đã có một số tiền nhỏ xuất hiện trong hộp vào cuối mỗi tuần; nhưng khi con mắt nhòm ngó thay thế chúng và “quan sát” mọi người, số tiền trong hộp đã tăng lên gần gấp ba lần.

Tương tự như phần lớn kết quả trong các nghiên cứu kinh tế học hành vi, thí nghiệm này đã mang lại tin tốt lẫn tin xấu. Về mặt tiêu cực, nó đã chứng minh rằng ngay đến những giáo sư thuộc khoa tâm lý học – những người hẳn phải hiểu biết hơn kẻ khác – cũng tìm cách trốn tránh đóng góp phần của họ vì lợi ích chung. Về mặt tích cực, nó lại cho thấy chỉ một gợi ý nhỏ rằng họ đang bị quan sát cũng đủ khiến các giáo sư này hành xử trung thực hơn. Nó cũng chứng minh rằng một biện pháp to tát theo kiểu “Sếp lớn đang nhìn kìa” như Orwellian đề xuất là không cần thiết, vì nhiều cách nhắc nhở tuy nhẹ nhàng hơn vẫn có thể nâng cao tính trung thực một cách hiệu quả. Biết đâu được, có khi một tấm biển cảnh báo với hai mắt mở to treo trên tường văn phòng vị sếp của Jennifer lại khiến ông cư xử khác đi thì sao.

KHI XEM XÉT trường hợp của Jennifer, Francesca Gino, Shahar Ayal và tôi đã bắt đầu thắc mắc về cách biểu hiện của thói bất lương trong môi trường tập thể. Liệu hoạt động theo dõi có giúp hạn chế hành vi gian dối? Và phải chăng những mối quan hệ xã hội trong cùng nhóm cộng đồng sẽ vừa giúp phát huy lòng vị tha, vừa tạo cơ hội do thói bất lương phát triển? Và nếu hai lực tác động này đều chứng minh ảnh hưởng của chúng theo hai hướng trái ngược nhau, thì tác động từ bên nào sẽ lớn hơn? Để làm sáng tỏ câu hỏi trên, chúng tôi lại một lần nữa trông cậy vào trò chơi ma trận. Chúng tôi đã cùng lúc bố trí tình huống có kiểm soát cơ bản (ngăn chặn gian lận) với tình huống máy hủy giấy (cho phép gian lận), đồng thời bổ

sung một điều kiện mới nhằm thể hiện yếu tố hợp tác trong tình huống máy hủy giấy.

Trong bước đầu tiên của tiến trình khám phá ảnh hưởng từ đội ngũ, chúng tôi không muốn các cộng tác viên có cơ hội thảo luận về chiến lược hay kết thân với nhau, nên đã đi đến một tình huống hợp tác mà trong đó hai thành viên nhóm không hề quen biết hay có liên hệ gì trước với nhau. Chúng tôi gọi đây là tình huống "nhóm – xa cách." Hãy giả sử bạn là người tham gia trong tình huống nhóm – xa cách. Tương tự như tình huống máy hủy giấy thông thường, bạn sẽ ngồi tại bàn và dùng cây bút chì số 2 để giải các ma trận trong vòng 5 phút. Khi thời gian kết thúc, bạn sẽ tiến đến máy hủy giấy và hủy đi bảng trả lời.

Cho đến thời điểm đó, quy trình vẫn diễn ra tương tự như tình huống máy hủy giấy cơ bản, nhưng lúc này chúng tôi sẽ bổ sung yếu tố hợp tác. Giám sát viên sẽ thông báo rằng bạn là một thành viên trong nhóm hai người, và mỗi thành viên sẽ được trả nửa số tiền thưởng tổng cộng. Giám sát viên cũng chỉ cho bạn thấy một phiếu thu thập nhỏ màu xanh dương (hoặc xanh lá) với số hiệu đề ở góc trên bên phải. Sau đó, anh lại yêu cầu bạn dạo quanh căn phòng và tìm người có phiếu thu thập cùng số hiệu nhưng khác màu. Khi tìm thấy đồng đội, các bạn sẽ ngồi cùng nhau, và mỗi người sẽ tự viết ra số ma trận đã giải đúng lên phiếu thu thập. Tiếp theo, các bạn tiếp tục viết điểm số của người còn lại. Và cuối cùng, các bạn sẽ cộng hai con số với nhau để ra tổng thành tích. Sau khi hoàn thành, các bạn lại cùng tiến về phía giám sát viên và đưa cho anh cả hai tấm phiếu. Do bảng trả lời của bạn đã bị hủy, nên giám sát viên chỉ còn cách kiểm tra độ xác thực từ kết quả bạn báo cáo. Như vậy, anh ta sẽ tiếp nhận báo cáo, trao cho bạn số tiền thưởng tương ứng, và để các bạn tự chia với nhau.

Bạn có nghĩ người chơi trong tình huống này sẽ gian lận nhiều hơn so với trong tình huống máy hủy giấy cá nhân? Sau đây là kết quả chúng tôi thu được: khi người chơi biết rằng bản thân họ và đồng đội đều sẽ được hưởng lợi từ sự thiếu trung thực nếu khai khống điểm số, họ đã quyết định đẩy cao mức độ gian lận, và tuyên bố đã

giải đúng nhiều hơn 3 ma trận so với khi chỉ gian lận cho bản thân. Kết quả này đã vạch trần nhược điểm của chúng ta trước thói gian dối do lòng vị tha, thậm chí khi chúng ta chẳng hề quen biết người được hưởng lợi từ hành vi sai trái của mình. Đáng buồn thay, dường như ngay đến lòng vị tha cũng có mặt tối của nó. Đó là tin xấu, nhưng vẫn chưa phải là tất cả.

SAU KHI PHÁT HIỆN một khía cạnh tiêu cực từ việc hợp tác – đó là chúng ta sẽ thiếu trung thực hơn nếu có thêm ai đó, dù là người lạ, được hưởng lợi từ hành vi gian dối của mình – chúng tôi lại tiếp tục hướng mục tiêu thí nghiệm sang khía cạnh tích cực tiềm ẩn của sự hợp tác, và tìm hiểu xem điều gì sẽ xảy ra khi người chơi quan sát đồng đội của họ. Hãy hình dung bạn đang ở chung phòng với một số người chơi, và ngẫu nhiên được bắt cặp với một người bạn chưa từng quen biết. May mắn làm sao, bạn lại được chung nhóm với một phụ nữ trẻ khá ưa nhìn. Nhưng trước khi có hội bắt chuyện với cô, bạn phải hoàn thành trò chơi ma trận trong im lặng tuyệt đối. Là người chơi số 1, nên bạn sẽ bắt đầu trước. Bạn lao vào câu ma trận đầu tiên, rồi sang câu thứ hai, rồi câu thứ ba. Trong suốt khoảng thời gian đó, đồng đội của bạn đã quan sát bạn nỗ lực, thành công, rồi thất bại. 5 phút trôi qua, bạn nhẹ nhàng đặt bút xuống, và đến lượt đồng đội của bạn cầm bút lên. Cô bắt đầu giải bảng ma trận của mình trước sự chứng kiến của bạn. Khi thời gian kết thúc, cả hai bạn cùng bước về phía máy hủy giấy và hủy đi bảng trả lời. Sau đó, mỗi người sẽ lần lượt viết điểm số của mình lên phiếu thu thập, cộng hai con số lại thành thành tích chung, và tiến về phía giám sát viên để nhận thưởng – cả hai vẫn không nói lời nào với nhau.

Mức độ gian lận lúc này sẽ ra sao? Câu trả lời là không. Bất chấp khuynh hướng gian lận phổ biến chúng ta đã mục kích hết lần này đến lần khác, và bất chấp khuynh hướng gian lận gia tăng khi có người được lợi từ hành vi của chúng ta, chính việc bị giám sát một cách chặt chẽ đã triệt tiêu hoàn toàn khả năng gian lận.

NHƯ VẬY, các thí nghiệm của chúng tôi về hành vi gian dối theo nhóm đã chứng minh được sự tồn tại của hai lực tác động: tuy khuynh hướng vị tha có thể lôi kéo con người lừa dối nhiều hơn khi

đồng đội của họ được hưởng lợi từ hành vi bất chính, nhưng khi đối mặt với sự giám sát trực tiếp, thói gian dối sẽ bị hạn chế đáng kể, hay thậm chí bị triệt tiêu hoàn toàn. Trước sự tồn tại song song của hai lực tác động trên, câu hỏi tiếp theo sẽ là: loại tác động nào sẽ tỏ ra vượt trội hơn trong các điều kiện tương tác nhóm nói chung? Để giải đáp câu hỏi này, chúng tôi sẽ cần xây dựng một bối cảnh thí nghiệm tiêu biểu hơn cho cách thức các thành viên đội ngũ tương tác với nhau trong môi trường thân thuộc hàng ngày. Có thể bạn đã nhận ra rằng: trong hai thí nghiệm đầu tiên, người tham gia không hề tiếp xúc với nhau; nhưng trong cuộc sống hàng ngày, thảo luận nhóm và tán gẫu thân mật lại chính là yếu tố thiết yếu trong hoạt động hợp tác theo nhóm. Với mong muốn bổ sung yếu tố xã hội quan trọng này trong bối cảnh nghiên cứu, chúng tôi đã tiến hành thêm một thí nghiệm mới. Lần này, người chơi sẽ được khuyến khích trò chuyện với các thành viên xung quanh, cũng như tìm hiểu và kết thân với nhau. Thậm chí, chúng tôi còn hỗ trợ họ một danh sách các câu hỏi có thể đặt ra cho người đối diện, nhằm xóa tan không khí ngượng ngùng. Sau đó, họ sẽ lần lượt quan sát nhau giải ma trận.

Nhưng thật đáng tiếc, chúng tôi đã nhận thấy hành vi gian lận lại có dịp bộc lộ khi yếu tố xã hội này góp mặt. Khi cả hai yếu tố đều xuất hiện trong thí nghiệm, người tham gia đã báo cáo rằng họ giải đúng được nhiều hơn 4 ma trận so với thực tế. Như vậy, khi lòng vị tha và cảm giác bị giám sát trực tiếp lần lượt gia tăng và hạn chế hành vi gian lận, thì khuynh hướng gian lận do “thương người” đã vươn lên lấn át hiệu ứng giám sát – trong bối ảnh họ được phép hòa nhập với cộng đồng và được người khác quan sát.

CÁC MỐI QUAN HỆ LÂU DÀI

Đa phần chúng ta thường nghĩ rằng: chúng ta càng gắn bó mật thiết với giới bác sĩ, kế toán viên, chuyên viên tư vấn tài chính và luật sư bao nhiêu, thì họ sẽ càng quan tâm sâu sắc đến lợi ích của chúng ta bấy nhiêu; và cuối cùng, nhiều khả năng họ sẽ đặt nhu cầu của chúng ta cao hơn lợi ích của họ. Chẳng hạn, hãy hình dung bạn vừa nhận được kết quả chẩn đoán bệnh tình từ bác sĩ (không phải giai

đoạn cuối) và phải đối diện với hai phương án điều trị. Phương án đầu tiên là áp dụng một liệu pháp mạnh nhưng với chi phí rất đắt; còn với phương án thứ hai, bạn phải chờ thêm một khoảng thời gian để xem cơ thể thích ứng với căn bệnh ra sao, cũng như theo dõi sự phát triển của nó ("chờ đợi trong cảnh giác" là thuật ngữ chính thức trong trường hợp này). Không ai có thể khẳng định phương án nào sẽ tốt hơn cho bạn, nhưng rõ ràng liệu pháp mạnh đầu tiên sẽ có lợi hơn cho túi tiền của vị bác sĩ. Đến đây, hãy giả sử rằng vị bác sĩ vừa khuyên bạn lựa chọn phương án điều trị tích cực, và bạn phải đặt lịch trễ nhất vào tuần sau. Bạn có tin tưởng lời khuyên của ông hay không? Hay bạn sẽ tự nhủ rằng mình đã am hiểu về mâu thuẫn lợi ích, do đó sẽ xem nhẹ lời khuyên của bác sĩ, và có thể chọn phương án thứ hai? Khi đối mặt với các tình huống lưỡng nan như trên, hầu hết mọi người sẽ rất tín nhiệm người đưa ra lời khuyên, và thậm chí còn tin tưởng hơn nữa nếu chúng ta quen biết họ. Xét cho cùng, nếu chúng ta đã thân thiết với họ lâu đến như vậy, thì chẳng phải họ sẽ bắt đầu quan tâm đến chúng ta nhiều hơn hay sao? Chẳng phải họ sẽ nhìn nhận vấn đề trên quan điểm của chúng ta và đưa ra lời khuyên đúng đắn hơn hay sao?

Tuy nhiên, một khả năng khác chính là: khi mối quan hệ dần mở rộng và phát triển, các cố vấn được trả tiền của chúng ta – dù vô tình hay hữu ý – sẽ cảm thấy thoải mái hơn khi đề xuất những liệu pháp có lợi nhất cho chính họ. Janet Schwartz (giáo sư trường Tulane, người đã cùng tôi tham dự bữa tối với các trình dược viên), Mary Frances Luce (giáo sư Đại học Duke) và tôi đã tìm cách giải đáp câu hỏi trên, đồng thời thành thật hy vọng rằng: khi mối quan hệ giữa khách hàng và nhà cung cấp dịch vụ trở nên mật thiết, các chuyên gia sẽ quan tâm nhiều hơn đến lợi ích của khách hàng và bớt chăm chút cho lợi ích bản thân. Tiếc thay, kết quả nhận được lại hoàn toàn ngược lại.

Chúng tôi đã xem xét vấn đề trên thông qua phân tích dữ liệu từ hàng triệu ca điều trị nha khoa trong vòng 12 năm. Chúng tôi đã tìm kiếm các trường hợp bệnh nhân phải trám răng, và tìm hiểu xem chất liệu của vết trám là hợp kim bạc hay hỗn hợp chất trắng. Hẳn bạn cũng biết các vết trám bạc bao giờ cũng giữ được lâu hơn, bền

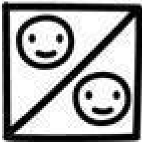
chắc hơn và ít tốn kém hơn. Trái lại, các vết trám bằng chất trắng thường sẽ đắt hơn, dễ nứt vỡ hơn, nhưng lại được chuộng hơn về mặt thẩm mỹ. Như đối với chiếc răng cửa, tính thẩm mỹ bao giờ cũng là ưu tiên hàng đầu, nên chất trắng sẽ là phương án được lựa chọn nhiều hơn. Nhưng đối với những chiếc răng khuất như răng hàm, vết trám bạc lại được ưu tiên.

Kết quả cho thấy khoảng ¼ bệnh nhân đã nhận được các vết trám dễ nhìn nhưng đắt đỏ dành cho những chiếc răng khuất của họ, thay vì loại chất trám bền chắc tối ưu như hợp kim bạc. Từ các trường hợp trên, có thể thấy các nha sĩ đã ra quyết định điều trị có lợi cho họ (chi phí ban đầu cao hơn và đòi hỏi tái khám thường xuyên hơn) thay vì quan tâm đến lợi ích cho bệnh nhân (chi phí thấp hơn và chất lượng lâu dài hơn).

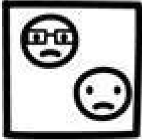
Không những thế, chúng tôi còn nhận thấy xu hướng này xuất hiện càng rõ rệt hơn trong trường hợp bệnh nhân đến khám tại cùng một phòng khám trong khoảng thời gian lâu hơn (xu hướng tương tự cũng thể hiện trong các phương pháp điều trị khác). Điều đó cho thấy: khi các nha sĩ gần gũi hơn với bệnh nhân của họ, họ sẽ thường xuyên đề nghị các liệu pháp điều trị phục vụ cho lợi ích tiền bạc của bản thân. Về phần các bệnh nhân, họ sẽ dễ dàng chấp nhận lời khuyên của vị nha sĩ, do lòng tin đã được củng cố trong mối quan hệ giữa họ với nhau.

Điểm cốt yếu chính là: quả thực có rất nhiều lợi ích gắn liền với quá trình chăm sóc y tế liên tục và các mối quan hệ mật thiết giữa y sĩ và bệnh nhân. Tuy nhiên, chúng ta vẫn nên cảnh giác trước cái giá phải trả từ những mối quan hệ lâu dài này.

SAU ĐÂY LÀ những gì chúng tôi rút ra được từ hành vi lừa dối đồng lòng:



Khi làm việc với một đồng sự xa cách và không quen biết, nhưng lại được hưởng lợi từ hành vi lừa dối của cả hai, chúng ta sẽ dễ dàng lừa dối hơn so với khi chỉ hưởng lợi một mình.



Nếu làm việc chung với một người quan sát không tiếp xúc với chúng ta, chúng ta sẽ ít có khả năng lừa dối hơn.



Nếu làm việc chung với một người quan sát và cả hai ngày càng thân thiết với nhau hơn, chúng ta sẽ dễ dàng lừa dối hơn so với khi hành động vì một người chúng ta không biết rõ.

Cuối cùng, có vẻ như các yếu tố lừa dối mang tính xã hội đã trở nên mạnh mẽ đến mức áp đảo các hiệu ứng có lợi từ việc quan sát.

Hình 5. Bài học từ lừa dối đồng lòng

HÃY KHOAN, vẫn chưa hết đâu! Trong các thí nghiệm đầu tiên, cả người gian lận và đồng đội của anh ta đều được lợi từ việc khai khống điểm số. Như vậy, nếu bạn là người gian lận trong thí nghiệm trên và phóng đại số đáp án đúng thêm 1 câu, bạn sẽ nhận được một nửa số tiền thưởng cộng thêm, và đồng đội của bạn cũng hưởng lợi tương tự. Rõ ràng, phần thưởng này không hấp dẫn bằng việc chiếm hết số tiền thưởng cho riêng bạn, nhưng dù sao chăng nữa, bạn cũng được lợi từ sự phóng đại ở mức độ nào đó.

Nhằm xem xét riêng trường hợp gian lận do lòng vị tha, chúng tôi đã bổ sung một tình huống trong nghiên cứu; theo đó, phần thưởng từ hành vi gian lận của mỗi người chơi chỉ được trao cho đồng đội của anh ta. Và chúng tôi đã nhận được gì? Hóa ra, lòng vị tha thực chất là thứ động cơ vô cùng mạnh mẽ đối với thói gian lận. Khi hành vi gian lận được giới hạn hoàn toàn vì lý do "nhân nghĩa," và bản thân người gian lận sẽ chẳng được lợi gì từ hành động của họ, tình trạng khai khống điểm số thậm chí đã nhân lên một mức độ cao hơn.

Vì sao điều này lại xảy ra? Theo quan điểm của tôi, khi chúng ta và người đồng bạn cùng quyết định trục lợi từ hành vi gian dối, chúng

ta sẽ phản ánh cả hai thứ động cơ: vừa ích kỷ, vừa vị tha. Ngược lại, khi những người khác – và chỉ những người khác – được lợi từ hành vi gian lận của chúng ta, chúng ta sẽ dễ dàng lý giải rằng hành động sai trái của mình chỉ nhằm giúp đỡ cho họ; và nhờ đó, chúng ta sẽ hóa giải được cơn ức chế từ lương tâm. Xét cho cùng, nếu làm điều gì đó chỉ vì lợi ích của người khác, chẳng phải chúng ta sẽ trở thành một Robin Hood thực thụ hay sao?

CUỐI CÙNG, dường như chúng tôi vẫn còn nợ chính mình một đánh giá thật sự cụ thể về thành tích thể hiện trong rất nhiều tình huống thuộc các thí nghiệm đã tiến hành. Với mỗi tình huống gian lận (bao gồm “máy hủy giấy,” “đội nhóm” kết hợp “máy hủy giấy,” “nhóm – xa cách” kết hợp “máy hủy giấy,” “nhóm – thân thiện” kết hợp “máy hủy giấy” và “thành quả vị tha” kết hợp “máy hủy giấy”), chúng tôi cũng bổ sung một tình huống có kiểm soát; theo đó, người chơi sẽ không có cơ hội gian lận (và cũng không có máy hủy giấy). Thông qua việc so sánh kết quả giữa các tình huống có kiểm soát nói trên, chúng tôi có thể đánh giá liệu bản chất của hoạt động hợp tác có ảnh hưởng đến mức thành tích thực tế hay không. Sau cùng, toàn bộ các tình huống có kiểm soát đều cho kết quả như nhau. Và kết luận của chúng tôi là: Có vẻ như thành tích chung sẽ không được thật sự được cải thiện, dù chúng ta có làm việc theo nhóm – hay ít nhất cũng không đáng kể như chúng ta vẫn hằng tin tưởng.

TẤT NHIÊN, chúng ta không thể tồn tại nếu thiếu sự giúp đỡ của người khác. Hợp tác cùng nhau là một phần tất yếu trong cuộc sống của chúng ta. Nhưng quả thực, hợp tác là một con dao hai lưỡi. Một mặt, nó sẽ giúp nâng cao niềm vui thú, lòng trung thành và nguồn động lực. Nhưng mặt khác, nó lại gắn liền với nguy cơ xảy ra tình trạng lừa dối thường xuyên hơn. Và rốt cuộc – đáng buồn thay – có vẻ như những cá nhân quan tâm đến đồng nghiệp nhiều nhất lại chính là những người hay lừa dối nhất. Tất nhiên, tôi không có ý nói rằng chúng ta nên thôi làm việc theo nhóm, thôi đoàn kết hợp tác hoặc thôi quan tâm chăm sóc lẫn nhau. Nhưng chúng ta phải nhận thức được những tác hại tiềm ẩn từ việc hợp tác, cũng như từ mối đồng cảm ngày một gia tăng.

Mặt trái của công việc hợp tác

Nếu hợp tác làm thúc đẩy thói gian dối, chúng ta sẽ phải làm gì? Đáp án hiển nhiên nhất chính là tăng cường giám sát. Trên thực tế, đây dường như là câu trả lời mặc định của các nhà lãnh đạo chính phủ đối với mọi hành vi sai trái từ doanh nghiệp. Đơn cử, thất bại của Enron đã khai sinh ra một số lượng lớn các quy định báo cáo được biết đến với tên gọi "Đạo luật Sarbanes-Oxley," và cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 thậm chí còn mở đường cho nhiều quy định hơn nữa (chủ yếu xuất phát từ đạo luật Cải cách Phố Wall Dodd-Frank và Luật Bảo vệ Người tiêu dùng), với mục tiêu điều chỉnh và tăng cường hoạt động giám sát trong lĩnh vực tài chính.

Ở góc độ nào đó, giám sát đương nhiên là biện pháp rất hữu ích; tuy nhiên, từ các kết quả chúng tôi thu thập được, rõ ràng chỉ riêng việc giám sát sẽ không thể khuất phục khả năng bào chữa cho thói gian dối của chúng ta – đặc biệt nếu hành vi sai trái đó có thể làm lợi cho người khác (và đó là chưa kể đến chi phí tài chính khổng lồ nhằm đảm bảo việc tuân thủ các quy định trên).

Trong một số trường hợp, thay vì thiết lập thêm tầng tầng lớp lớp các quy định và nguyên tắc, có lẽ chúng ta nên chuyển hướng sang thay đổi bản chất của phương thức hợp tác theo nhóm. Gần đây, Gino – một sinh viên cũ của tôi – đã tiến hành một giải pháp thú vị đối với vấn đề này tại một ngân hàng quốc tế lớn. Nhằm tạo điều kiện cho các thành viên trong bộ phận cho vay của anh hợp tác ăn ý với nhau nhưng vẫn tránh được nguy cơ gian dối gia tăng (chẳng hạn như ghi chép giá trị của các khoản vay cao hơn thực tế nhằm nỗ lực chứng minh lợi nhuận ngắn hạn cao hơn), anh đã thiết lập một hệ thống giám sát vô cùng độc đáo. Anh bảo với các nhân viên bộ phận cho vay rằng sẽ có một nhóm bên ngoài phụ trách đánh giá tiến độ và thông qua đề xuất cho vay của họ. Nhóm bên ngoài không có quan hệ thân thiết với bộ phận cho vay, và cũng không có lý do ràng buộc hay động lực nào để giúp đỡ họ. Để đảm bảo hai nhóm này hoàn toàn được chia cắt, Gino đã bố trí họ làm việc tại hai tòa nhà văn phòng khác nhau. Và anh cũng đảm bảo rằng sẽ không có

mối giao thiệp trực tiếp nào giữa hai bên; thậm chí, họ còn không biết mặt thành viên của nhóm còn lại.

Tôi đã cố gắng hỏi xin dữ liệu từ Gino nhằm đánh giá thành công trong phương pháp của anh, nhưng các luật sư thuộc ngân hàng lớn này đã ngăn chúng tôi lại. Do đó, tôi không thể biết liệu phương pháp này có hiệu quả hay không, hay các nhân viên của anh sẽ cảm thấy ra sao về cách bố trí đó; nhưng tôi tin rằng cơ chế này ít nhất cũng đem lại một số kết quả tích cực. Nó có thể giảm bớt sự vui vẻ trong các cuộc họp nội bộ của nhóm cho vay. Nó cũng có thể gia tăng áp lực xung quanh các quyết định chung của họ, và cái giá này quả thực không hề rẻ chút nào. Tuy nhiên, Gino đã bảo với tôi rằng: về mặt tổng quát, việc bổ sung một yếu tố khách quan và ẩn danh dường như đã tạo được hiệu ứng tốt lên nhận thức của họ về đạo đức và luân lý; và đó chính là điểm cốt yếu.

QUẢ THỰC, CHÚNG TA không có trong tay một viên đạn bạc đích thực nào khi đối liện với thực trạng gian dối phức tạp trong bối cảnh làm việc nhóm. Song, tôi tin nếu được kết hợp với nhau, các kết quả nghiên cứu của chúng tôi sẽ cung cấp những gợi ý quan trọng dành cho các tổ chức, đặc biệt nếu xét đến ưu thế của các công việc đòi hỏi sự hợp tác trong đời sống công việc hàng ngày. Hiển nhiên, càng thấu hiểu quy mô và tính phức tạp của thói gian dối trong bối cảnh xã hội bao nhiêu, ta sẽ càng thất vọng bấy nhiêu. Thế nhưng, chính nhờ thấu hiểu được những hạn chế tiềm ẩn trong phương thức hợp tác, chúng ta mới có thể từng bước điều chỉnh hành vi gian dối.

Chương 10

Lời kết chưa ưng ý

Chúng ta vẫn chưa đủ giả dối!

Xuyên suốt cuốn sách này, chúng ta đã biết rằng bản chất sự lương thiện và bất lương đều dựa trên sự kết hợp giữa hai loại động cơ khác hẳn nhau. Một mặt, chúng ta muốn được lợi từ sự lừa dối (đây là động lực kinh tế dựa trên lý trí); nhưng mặt khác, chúng ta cũng muốn tự xem mình là những cá nhân tuyệt vời (đây là động lực tâm lý). Có lẽ, bạn sẽ nghĩ rằng chúng ta không thể chạm đến cả hai mục tiêu trên cùng lúc – cũng như không thể giữ được chiếc bánh nếu đã ăn nó – nhưng học thuyết cấp số giả dối được đề cập trong phần trước đã chứng minh rằng: khả năng lập luận linh hoạt và hợp lý hóa sự việc sẽ cho phép chúng ta làm được điều đó. Về cơ bản, chỉ cần đảm bảo gian lận ở mức thấp, chúng ta sẽ vẫn còn chiếc bánh trên tay sau khi nếm nó (một ít). Chúng ta vẫn có thể vừa thu hoạch lợi ích từ hành vi bất chính, vừa duy trì được hình ảnh tích cực về bản thân chúng ta.

Như đã thấy, một số lực tác động nhất định – như khoản tiền chúng ta muốn đạt được hay khả năng bị bắt quả tang – sẽ có ảnh hưởng đến bản chất con người, nhưng không quá ghê gớm như chúng ta vẫn nghĩ. Và đồng thời, một số lực tác động khác lại có sức ảnh hưởng lớn hơn dự kiến: điển hình như lời thức tỉnh của lương tâm, khoảng cách từ hành động đến số tiền, mâu thuẫn lợi ích, sự đuối sức, hàng giả, sự khơi gợi từ các thành tích tự thêu dệt, tính sáng tạo, khả năng người khác chứng kiến hành động của chúng ta, hay sự quan tâm đối với thành viên trong nhóm.

TUY TRỌNG TÂM của các thí nghiệm khác nhau được trình bày tại đây đều hướng đến thói bất lương, nhưng chúng ta vẫn phải nhớ rằng hầu hết những người tham gia trong các thí nghiệm trên đều là người tốt; họ đến từ các trường đại học danh tiếng, và nhiều khả năng sẽ vươn đến những vị trí có thế lực và tầm ảnh hưởng lớn trong tương lai. Họ không phải là mẫu người tiêu biểu cho hành vi

gian dối. Thật ra, họ cũng giống như tôi, như bạn và như hầu hết mọi người trên hành tinh này; điều đó đồng nghĩa tất cả chúng ta đều có khả năng gian lận đôi chút.

Tuy điều này nghe có vẻ bi quan, nhưng phần còn lại của sự thật chính là: phần lớn con người chúng ta đều lương thiện hơn hẳn những gì học thuyết kinh tế tiêu chuẩn đã dự đoán. Trên thực tế, nếu nhìn từ quan điểm đơn thuần theo lý trí (hay mô hình SMORC), chúng ta vẫn chưa đủ giả dối. Hãy tính xem trong những ngày vừa qua, bạn đã bao nhiêu lần đứng trước cơ hội gian dối mà không bị bắt quả tang. Có thể đó là một đồng nghiệp nữ để quên ví tiền trên bàn khi cô tham dự một phiên họp dài. Có thể đó là một người lạ trong quán cà phê nhờ bạn trông giúp chiếc máy tính xách tay khi họ bận đi vệ sinh. Có thể đó là anh thu ngân tính sót một món trong giỏ hàng của bạn, hay chính bạn khi đi ngang một chiếc xe đạp không khóa cổ trên con đường vắng. Trong bất kỳ tình huống nào kể trên, một hành động SMORC "chân chính" phải là chiếm lấy chiếc xe đạp, chiếc máy tính, ví tiền hay không đề cập đến món hàng còn sót lại. Ấy thế mà, chúng ta vẫn bước qua vô số miếng mồi thơm hàng ngày mà chẳng bận tâm ngó ngàng đến chúng. Điều này cũng đồng nghĩa chúng ta đã có bước xuất phát tốt trong nỗ lực cải thiện phẩm chất đạo đức.

Còn những tội ác "thật sự" thì sao?

Trong số tất cả các thí nghiệm chúng tôi đã thực hiện trên hàng nghìn người – và hết lần này đến lần khác – chúng tôi đã phát hiện những tay gian lận vô cùng xăng xái, hay những kẻ sẵn sàng đoạt lấy nhiều tiền nhất có thể. Chẳng hạn, trong thí nghiệm ma trận, chúng tôi chưa bao giờ chứng kiến bất kỳ ai tuyên bố họ đã giải đúng 18, hoặc 19 câu trên tổng số 20 câu đố. Nhưng có một lần, một người chơi đã tuyên bố họ giải đúng được toàn bộ 20 câu ma trận. Đó là những kẻ đã quyết định sẽ bỏ đi với càng nhiều tiền càng tốt, sau khi phân tích rõ lợi-hại. May mắn thay, chúng tôi chưa phải chạm trán quá nhiều người trong số họ; và do họ chỉ tồn tại như ngoại lệ chứ không phải quy luật, chúng tôi chỉ mất khoảng vài trăm đô-la. (Không quá ly kỳ, nhưng cũng không quá tệ.) Đồng thời,

chúng tôi cũng có trong tay hàng nghìn người chơi “chỉ” gian lận vài câu ma trận, nhưng vì họ là đa số, nên chúng tôi đã phải mất hàng nghìn đô-la cho họ – nhiều hơn rất nhiều so với những kẻ tích cực gian lận nói trên.

Dựa trên tổn thất đến từ những người chơi tích cực gian lận và gian lận ở mức thấp, tôi ngờ rằng các thí nghiệm của chúng tôi đã đưa ra ngụ ý về thói bất lương trong xã hội. Có rất ít kẻ “trộm cắp” ở mức độ nghiêm trọng. Tuy nhiên, lại có rất nhiều người tốt gian lận “chỉ một chút” vào lúc này hay lúc khác, bằng cách làm tròn giờ công hạch toán của họ, khai báo giá trị tổn thất cao hơn trong hợp đồng bảo hiểm, hay đề xuất những phương pháp điều trị không cần thiết. Các doanh nghiệp cũng tìm ra rất nhiều phương cách gian lận ở mức thấp. Hãy nghĩ đến các hãng cung cấp thẻ tín dụng chuyên tăng lãi suất (dù rất ít) mà không nêu rõ lý do, hay phát minh ra mọi kiểu chi phí ẩn và tiền phạt (hành động được họ biện minh là “cải thiện doanh thu”). Hãy nghĩ đến các ngân hàng chuyên trì hoãn quá trình rút tài khoản để họ có thể nắm giữ tiền của bạn thêm một hoặc hai ngày, hay tính phí cắt cổ cho việc bảo vệ số tiền trội chi và cho việc sử dụng thẻ ATM. Tất cả đều cho thấy rằng: tuy lưu ý đến các hành vi sai trái trắng trợn là điều cần thiết, nhưng tìm cách ngăn chặn các hình thức gian dối nhỏ hơn và phổ biến hơn cũng là yêu cầu vô cùng quan trọng – đó là những hành vi ảnh hưởng đến hầu hết chúng ta hiện nay – dù với tư cách thủ phạm hay nạn nhân.

Lời nhắn nhủ về khác biệt văn hóa

Tôi thường di chuyển rất nhiều; nhờ đó, tôi đã có dịp gặp gỡ rất nhiều người trên khắp thế giới; và mỗi khi có cơ hội, tôi lại hỏi họ về quan niệm đạo đức và trung thực tại đất nước của họ. Kết quả, tôi đã dần hiểu được những khác biệt trong văn hóa – trên khía cạnh tôn giáo, quốc gia hay doanh nghiệp – đóng vai trò ra sao đối với thói bất lương.

Nếu bạn sinh trưởng ngoài nước Mỹ, hãy thử suy nghĩ về vấn đề này: người dân tại đất nước của bạn lừa dối nhiều hơn hay ít hơn người Mỹ? Sau khi đặt ra câu hỏi trên cho rất nhiều người đến từ nhiều quốc gia, chúng tôi đã nhận thấy họ đều tin tưởng rất mạnh

mẽ vào sự lừa dối tại đất nước của mình, và hầu hết đều tin rằng: người dân tại quê hương họ lừa dối nhiều hơn người Mỹ (cùng một số ngoại lệ có thể đoán trước đối với người dân tại Canada và các nước Bắc Âu).

Hiểu rằng đây chỉ là những ấn tượng chủ quan, chúng tôi đã rất tò mò muốn biết liệu điều này có thật sự ý nghĩa với họ hay không. Do vậy, tôi đã quyết định kiểm chứng những quan niệm văn hóa này một cách trực tiếp hơn. Để khám phá những khác biệt về văn hóa, trước hết, chúng tôi phải tìm cách san phẳng các hình thức khích lệ bằng tài chính tại nhiều vùng lãnh thổ khác nhau. Chẳng hạn, nếu chúng tôi luôn trả một số tiền tương đương 1 đô-la cho mỗi câu hỏi được giải đúng, thì phần thưởng này có thể quá cao tại một số khu vực, nhưng lại thấp hơn lại các khu vực khác. Ý tưởng đầu tiên của chúng tôi là sử dụng một loại sản phẩm được thừa nhận trên toàn thế giới, chẳng hạn như một chiếc hamburger McDonald’s. Chiếu theo phương pháp đó, người chơi sẽ được nhận số tiền bằng ¼ giá trị chiếc hamburger McDonald’s được bán trong khu vực đối với mỗi đáp án đúng. (Phương pháp này cũng giả định rằng những người định giá lại McDonald’s luôn hiểu rõ sức mua kinh tế tại từng địa điểm, và định giá tương ứng cho sản phẩm của họ.)

Cuối cùng, chúng tôi đã quyết định chọn một phương pháp khá tương đồng, đó là sử dụng “chỉ số bia.” Chúng tôi sẽ dựng lên một chiếc quầy tại các quán bar địa phương, và trả cho người tham gia số tiền bằng ¼ giá trị một két bia nhỏ cho mỗi ma trận họ tuyên bố giải đúng. (Để đảm bảo người chơi không bị say từ trước, chúng tôi chỉ tiếp cận trước khi họ vào quán bar.)

DO SINH TRƯỞNG tại Israel, nên tôi đặc biệt muốn tìm hiểu cách đánh giá của người Israel (tôi phải thừa nhận tôi đã nghĩ rằng người Israel lừa dối nhiều hơn người Mỹ). Nhưng hóa ra, những người Israel tham gia trò ma trận chỉ gian lận tương đương với mức độ của người Mỹ. Do đó, chúng tôi đã quyết định kiểm chứng thêm tại nhiều quốc gia khác. Shirley Wang, một cộng tác viên người Trung Quốc, đã luôn tin rằng người Trung Quốc lừa dối nhiều hơn người Mỹ. Nhưng một lần nữa, người chơi tại Trung Quốc cũng cho thấy cùng

mức độ gian dối. Francesca Gino, vốn xuất thân từ Ý, đã tự tin khẳng định rằng người Ý là những kẻ hay lừa dối nhất. “Tiến lên nước Ý, rồi chúng tôi sẽ cho các bạn biết lừa dối là gì,” cô cổ vũ với giọng hào hứng. Tuy nhiên, thực tế lại chứng minh cô đã sai. Chúng tôi cũng đi đến những kết quả tương tự tại Thổ Nhĩ Kỳ, Canada và Anh Quốc. Quả thực, số trường hợp gian dối dường như luôn bằng nhau lại mọi quốc gia – hay ít nhất cũng tại những nơi chúng tôi đã kiểm chứng.

Làm sao chúng tôi có thể chấp nhận rằng những thí nghiệm của mình đã không cho thấy bất kỳ điểm khác biệt nào về thói gian dối giữa rất nhiều quốc gia và nền văn hóa, trong khi rất nhiều người luôn khẳng định rằng các quốc gia khác nhau sẽ lừa dối với mức độ khác nhau? Và làm thế nào chúng tôi có thể chấp nhận sự tương đồng trong kết quả, trong khi mức độ tham nhũng tại các quốc gia, các nền văn hóa và châu lục luôn thể hiện sự khác biệt? Theo tôi, cả hai quan điểm trên đều đúng. Dữ liệu của chúng tôi đã phản ánh đúng khía cạnh quan trọng và chân thực của sự lừa dối, và cả khác biệt về văn hóa. Và sau đây là lý do:

Trò ma trận của chúng tôi đã nằm ngoài bất kỳ bối cảnh văn hóa nào. Có nghĩa rằng, nó không phải là một phần tất yếu trong môi trường xã hội hay văn hóa. Do đó, nó chỉ kiểm chứng được khả năng linh hoạt về đạo đức, cũng như khả năng nhìn nhận tình huống và hành vi theo hướng phản ánh có lợi cho chúng ta. Trong khi đó, hoạt động hàng ngày của chúng ta lại gắn liền với bối cảnh văn hóa phức tạp. Bối cảnh văn hóa này có thể tác động đến thói bất lương theo hai hướng chính: thứ nhất, nó có thể nắm bắt các hoạt động nhất định và diễn giải chúng nằm trong hay nằm ngoài phạm vi đạo đức. Thứ hai, nó cũng có thể thay đổi độ lớn của cấp số giả dối, đồng thời xem đó là yếu tố chấp nhận được trong phạm vi nhất định.

Ví dụ, hãy xem xét các trường hợp đạo văn. Tại các trường đại học Mỹ, đạo văn là sai phạm hết sức nghiêm trọng; nhưng tại các nền văn hóa khác, nó lại được xem là trò may rủi giữa sinh viên và giáo ban. Tại đây, nếu bị bắt quả tang, thay vì được gọi thẳng là “hành vi lừa dối”, nó lại trở thành “tiêu cực.” Tương tự, tại một số cộng đồng,

các kiểu gian dối khác nhau – như trốn đóng thuế, dính vào bê bối, tải dữ liệu trái phép hay vượt đèn đỏ khi đường vắng – sẽ bị phê phán; nhưng tại một số cộng đồng khác, cũng những hành vi trên lại bị phớt lờ, hay thậm chí được tôn lên thành “quyền được phép khoe khoang.”

Tất nhiên, chúng ta sẽ còn khám phá thêm nhiều điều mới mẻ về ảnh hưởng của yếu tố văn hóa đối với hành vi lừa dối, bao gồm cả những tác động xã hội góp phần hạn chế thói bất lương, lẫn các động cơ lôi kéo khiến tình trạng tha hóa đạo đức và tham nhũng trở nên phổ biến.

TÁI BÚT: CÓ LẼ tôi nên thừa nhận rằng: trong tất cả các thí nghiệm về văn hóa, đã có đôi lúc chúng tôi phát hiện thấy điểm khác biệt. Có lần, tôi đã cùng Racheli Barkan tiến hành thí nghiệm tại một quán bar thuộc thủ đô Washington, nơi rất nhiều viên chức quốc hội tụ tập. Sau đó, chúng tôi lại tiến hành thí nghiệm tương tự tại một quán bar thuộc New York, nơi hò hẹn lý tưởng của các nhân viên nhà băng Phố Wall. Đó cũng là lúc chúng tôi tìm thấy điểm khác biệt về văn hóa. Bạn nghĩ ai sẽ lừa dối nhiều hơn, các chính trị gia hay giới ngân hàng? Tôi đã khá chắc chắn rằng đó là các chính trị gia, nhưng kết quả lại chứng minh ngược lại: các nhân viên nhà băng đã gian lận gần gấp đôi. (Tuy nhiên, trước các bạn bắt đầu hoài nghi bạn bè mình trong giới ngân hàng và tin tưởng các bằng hữu chính trị gia, bạn nên biết rằng hầu hết các chính trị gia tham gia thí nghiệm của chúng tôi chỉ thuộc hạng trung – và đa phần là viên chức quốc hội. Do đó, họ có thừa thời gian để phát triển đủ lông cánh.)

LỪA DỐI VÀ BỘI BẠC

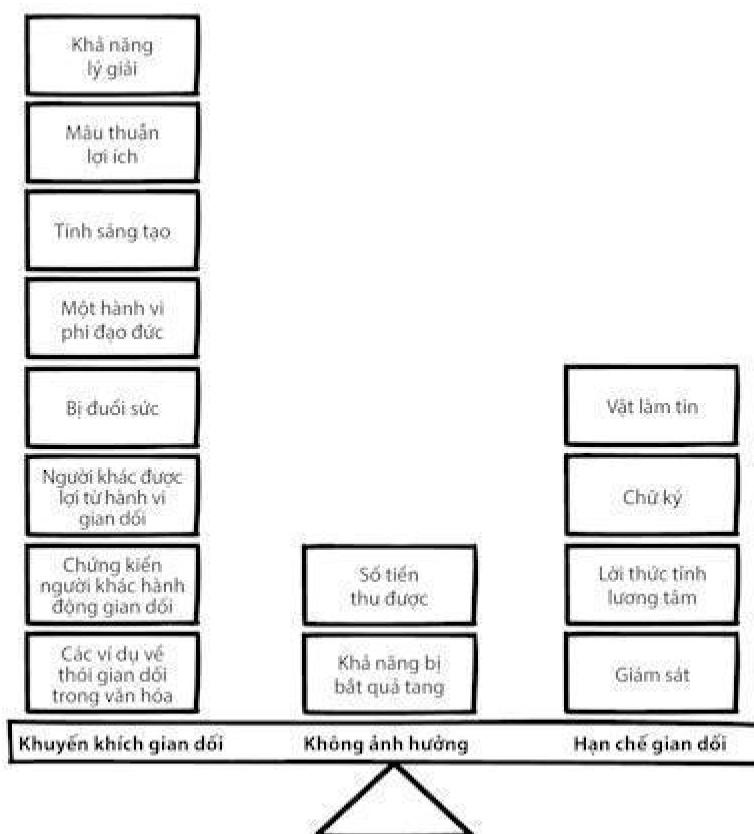
Hiển nhiên, không cuốn sách nào về thói gian dối có thể hoàn thiện nếu thiếu đi dăm ba vụ ngoại tình cùng các kiểu lừa bịp phức tạp, rối rắm lấy cảm hứng từ quan hệ hôn nhân. Xét cho cùng, trong một số ngôn ngữ phổ biến, lừa dối thực chất cũng đồng nghĩa với bội bạc.

Trên thực tế, bội bạc có thể được xem là một trong những “nguyên liệu” chính của trò giải trí kịch tính nhất thế giới. Nếu những chuyên gia ngoại tình đương thời như Liz Taylor, Hoàng tử Charles, Tiger

Woods, Eliot Spitzer, Arnold Schwarzenegger cùng nhiều nhân vật khác không lừa dối bạn đời của họ, thì chắc hẳn những tờ tin nhanh và các kênh tin tức giải trí đã đói rỗng ruột (theo cách nào đó).

Xét theo học thuyết cấp số giả dối, sự bội bạc nhiều khả năng chính là hình tượng nguyên mẫu cho toàn bộ những đặc điểm của thói gian dối mà chúng ta đang nhắc đến. Ban đầu, nó chỉ là mẫu chuẩn (hay một trong các mẫu chuẩn) của một hành vi không bắt nguồn từ quá trình cân nhắc lợi-hại. Tôi ngờ rằng khuynh hướng bội bạc sẽ phụ thuộc phần lớn vào khả năng biện hộ với chính bản thân. Một hành động nhỏ ban đầu (có thể là một nụ hôn) sẽ trở thành thứ hấp lực dẫn đến những mắc míu sâu xa hơn – và hết lần này đến lần khác. Khi thoát khỏi lề thói hàng ngày, chẳng hạn như tham gia một chuyến du lịch hay chơi một séc quần vợt – những tình huống trong đó các nguyên tắc xã hội dần trở nên mơ hồ – chúng ta có thể tự nâng cao khả năng biện minh cho hành động bội bạc của mình. Và với những người đủ sáng tạo, như diễn viên, nghệ sĩ hay chính trị gia – vốn nổi tiếng về sự thiếu chung thủy – họ sẽ dễ dàng bịa ra những lý do giải thích vì sao hành động đó là đúng đắn, hay thậm chí đáng làm. Và tương tự như các hình thức lừa dối khác, sự bội bạc sẽ chịu ảnh hưởng từ những hành động xung quanh chúng ta. Một người nếu quen biết nhiều bạn bè hay gia đình từng dính vào các vụ bê bối như thế, sẽ dễ có khả năng bị những điều phơi bày trước mắt họ làm ảnh hưởng.

Với tất cả tính phức tạp, sắc thái và tầm quan trọng xã hội nói trên, bạn sẽ tự hỏi tại sao cuốn sách này không dành hẳn một chương nói về sự bội bạc, và tại sao chủ đề hấp dẫn này lại chỉ được gói gọn trong một phần nhỏ. Vấn đề chính là dữ liệu. Nói chung, tôi thích rút ra kết luận từ các thí nghiệm và dữ liệu thực tế. Tiến hành thí nghiệm về sự bội bạc là điều bất khả thi, và do đó, bản chất các dữ liệu cũng rất khó phỏng đoán. Điều này đồng nghĩa chúng ta buộc phải suy luận – và chỉ có suy luận – về sự bội bạc.



Hình 6. Tóm tắt các yếu tố định hình nên thói gian dối

Chúng ta nên làm gì tiếp theo?

Vậy, chúng ta đã có mặt đây, vây quanh bởi xấu xa dối trá. Như những vần thơ Apoth E. Cary (biến tấu từ “người bào chế thuốc” – “apothecary”) đã viết nên năm 1873:

Lừa bịp, lừa bịp khắp mọi nơi

Từ quy mô, cho đến tướng hình;

Hãy tháo bỏ đi lớp mặt nạ,

Bạn sẽ chẳng còn gì ngoài dối trá.

Lòng nhân chỉ là lớp vỏ bọc,

Từ thiện giúp kẻ dối yên thân;

Ta lừa bịp, từ nhà, ra ngoài ngõ,

Lừa bịp theo ta khắp xa gần.

Ôi thế gian, nơi lọc lừa đầy rẫy,

Trong tay phường trộm cướp, bất lương,

Một kẻ vừa đi, hai kẻ đến,

Mặc ta gian dối suốt đêm trường.

—APOTH E. CARY ,
“HỒI TƯỞNG TỪ MỘT GIA ĐÌNH LỪA BỊP ”1

Như đã thấy, chúng ta đều có khả năng lừa dối, và cũng vô cùng tài tình trong việc tự thuyết phục bản thân vì sao điều đó không hề dối trá và phi đạo đức. Tệ hơn nữa, chúng ta còn có khuynh hướng “lây nhiễm” thứ sâu bọ gian dối từ kẻ khác; và một khi đã hành động thiếu trung thực, chúng ta sẽ dễ dàng lặp lại các hành vi sai trái đó.

Vậy chúng ta phải đối phó với thói gian dối ra sao? Chúng ta vừa trải qua một cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ, và đó chính là cơ hội tuyệt vời để nhìn lại những thất bại của con người, cũng như vai trò của phi lý trí trong đời sống và xã hội nói chung. Nhằm ứng phó với thứ thảm họa nhân tạo này, chúng tôi đã có những bước tiếp cận với một số khuynh hướng phi lý trí, và từ đó đã bắt đầu đánh giá lại phương pháp tiếp cận thị trường của chúng ta. Thánh địa lý trí đã bắt đầu rung chuyển, và với vốn hiểu biết ngày một sâu sắc về sự phi lý, chúng ta có thể cân nhắc và tái thiết lại các hình thức thể chế mới, và cuối cùng sẽ tránh được những cơn khủng hoảng tương tự trong tương lai. Nếu chúng ta không làm thế, cuộc khủng hoảng vừa qua sẽ trở nên vô nghĩa.

“MEMENTO MORI”

Có rất nhiều mối quan hệ khả dĩ có thể viện dẫn giữa đế chế La Mã cổ đại và ngành ngân hàng hiện nay, nhưng quan trọng nhất có lẽ là câu thành ngữ "memento mori." Vào thời kỳ hoàng kim của đế chế La Mã, các tướng lĩnh sau khi giành được những chiến thắng quan trọng sẽ diễu hành giữa đám đông dân chúng, và giương cao chiến lợi phẩm của họ. Những tướng lĩnh này sẽ khoác áo choàng tím và vàng kim theo nghi thức, đội vòng nguyệt quế và sơn đỏ khuôn mặt trong khi được công kênh từ cổng thành đến ngai vàng. Dân chúng tung hô họ, chúc mừng họ, và ngưỡng mộ họ. Tuy nhiên, buổi lễ vẫn còn một nghi thức sau cùng: một nô lệ sẽ bước cạnh vị tướng trong suốt ngày khải hoàn, và để ngăn vị dũng tướng đang say men chiến thắng khỏi sa vào thói ngông cuồng, tên nô lệ sẽ thì thầm nhiều lần vào tai anh ta, "Momento mori" – có nghĩa là, "Hãy nhớ rằng ngươi sẽ chết."

Nếu tôi được phép xây dựng phiên bản hiện đại của câu thành ngữ trên, tôi chắc sẽ chọn "Hãy nhớ rằng ngươi sẽ thất bại," hoặc "Hoặc nhớ rằng ngươi phi lý." Song, bất kể câu phương ngôn có là gì, thì việc nhận ra những hạn chế của bản thân cũng chính là bước quan trọng đầu tiên dẫn dắt ta ra quyết định chính xác hơn, xây dựng xã hội tốt đẹp hơn, cũng như hàn gắn thể chế của mình.

NHƯ ĐÃ ĐỀ CẬP, nhiệm vụ của chúng ta chính là nỗ lực tìm kiếm những phương pháp hiệu quả và thực tiễn nhằm ứng phó với thói gian dối. Các trường viện kinh doanh đã bổ sung môn đạo đức kinh doanh vào giáo trình, các công ty cũng yêu cầu nhân viên tham gia những chuyên đề về quy tắc ứng xử, còn chính phủ thì đã có các chính sách công khai. Thế nhưng, bất kỳ ai từng chứng kiến một tình huống gian dối sẽ lập tức nhận ra rằng các biện pháp trên đều không hiệu quả. Và nghiên cứu được trình bày tại đây cũng cho thấy rằng các phương án tạm bợ sẽ kết thúc trong thất bại, vì một lý do đơn giản: chúng chưa xét đến khía cạnh tâm lý của thói gian dối. Suy cho cùng, mỗi khi các chính sách và quy trình được xây dựng nhằm ngăn chặn tình trạng lừa dối, chúng sẽ nhắm đến các hành vi và động cơ cần được thay đổi. Và nhìn chung, khi các biện pháp can thiệp được huy động, họ sẽ trông cậy vào mô hình SMORC.

Song, như chúng ta đã thấy, mô hình này sẽ bất lực trước những tác động lôi kéo đứng sau sự lừa dối.

Nếu thật sự mong muốn hạn chế tình trạng lừa dối, chúng ta sẽ chọn cách can thiệp nào? Đến đây, tôi tin chắc rằng nếu muốn nắm cơ hội dập tắt thói gian dối, chúng ta phải bắt đầu từ việc tìm hiểu nguyên nhân khiến mọi người hành xử bất chính ngay từ ban đầu. Với xuất phát điểm trên, chúng ta có thể hướng đến những phương thuốc hữu hiệu hơn. Đơn cử, do đã biết rằng con người luôn muốn tỏ ra mình lương thiện, nhưng cũng muốn hưởng lợi từ hành vi gian dối, chúng ta có thể phát đi lời thức tỉnh ngay thời điểm cám dỗ xảy ra, và tạo được hiệu quả bất ngờ. Tương tự, nhờ thấu hiểu bản chất và ảnh hưởng sâu sắc của mâu thuẫn lợi ích đối với bản thân mình, chúng ta sẽ tích cực phòng tránh và điều chỉnh mâu thuẫn lợi ích thường xuyên hơn. Chúng ta cũng cần hiểu rõ tác động từ môi trường, cũng như ảnh hưởng của sự kiệt quệ về thể chất lẫn tinh thần đối với thói gian dối. Và hiển nhiên, một khi đã nắm rõ tính lây nhiễm xã hội của nó, chúng ta có thể tiếp thu gợi ý từ Học thuyết Khung Cửa sổ Vỡ để ngăn chặn hành vi lừa dối lây lan trong xã hội.

ĐIỀU THÚ VỊ CHÍNH LÀ, chúng ta đã trải qua rất nhiều thể chế xã hội dường như được cố ý lập nên nhằm giúp ta khởi động lại kim chỉ nam đạo đức và vượt qua hiệu ứng “quái-quỷ-thật.” Chính những nghi thức khởi tạo này – từ lễ xưng tội của tín đồ Công giáo cho đến lễ sám hối Yom Kippur, và từ tháng chay Ramanda cho đến tuần chay Sabbath – đã cho chúng ta cơ hội tự trấn tĩnh, thôi sa vào trụy lạc và mở ra một trang mới trong cuộc đời. (Đối với những độc giả vô thần, hãy nghĩ đến những cam kết trong đêm Giao thừa, những bữa tiệc sinh nhật, những lần thay đổi công việc và những cuộc chia tay đẫm nước mắt như cơ hội để “làm lại từ đầu.”) Gần đây, chúng tôi cũng vừa bắt đầu thực hiện một số thí nghiệm cơ bản về tính hiệu quả của các biện pháp khởi tạo khác nhau (thông qua một phiên bản vô thần của lễ xưng tội), và có vẻ như nó đã đảo ngược thành công hiệu ứng quái-quỷ-thật.

Từ quan điểm xã hội học, tôn giáo đã phát triển theo nhiều hướng khác nhau, và góp phần giúp xã hội chống lại những khuynh hướng

hủy hoại tiềm ẩn, bao gồm cả khuynh hướng giả dối. Tôn giáo và các nghi thức tôn giáo đã nhắc nhở chúng ta về bổn phận đạo đức của mình theo nhiều cách; chẳng hạn, hãy nhớ lại người đàn ông Do Thái với chiếc khăn tzitzit trong Chương 2 (“Cấp số Giả dối”). Trong khi đó, người Hồi giáo lại sử dụng những hạt cườm “tasbih” hoặc “mishaba” trong nghi thức nhắc lại 99 cái tên của Thượng đế nhiều lần mỗi ngày. Ngoài ra, còn có những tín đồ cầu nguyện hàng ngày và những người xưng tội (“Thưa Cha, xin hãy tha thứ cho tội lỗi của con”), hay nghi lễ “prayaschitta” của người Hindu, cùng vô số những lời nhắc nhở mang tính tín ngưỡng khác vốn không thua kém gì Mười Điều răn trong thí nghiệm của chúng tôi.

Xét đến mức độ hiệu quả của các phương pháp trên, chúng ta có thể tính đến việc lập nên những cơ chế có liên quan (dù là vô thần) trong lĩnh vực kinh doanh và chính trị. Có lẽ chúng ta nên yêu cầu giới công chức và doanh nhân tuyên thệ, tuân thủ một bộ luật đạo đức hay thậm chí cầu xin tha thứ hết lần này đến lần khác. Và có lẽ chính những phiên bản thế tục của các nghi thức sám hối và cầu xin tha thứ sẽ giúp những kẻ mang ý định lừa dối lưu tâm hơn hành động của họ, tạo nên một bước ngoặt mới, và từ đó củng cố lập trường đạo đức của mình.

MỘT TRONG CÁC loại hình nghi thức khởi tạo thú vị nhất chính là phép rửa tội có mặt trong khá nhiều giáo phái khác nhau. Tiêu biểu trong số đó là Opus Dei, một cộng đồng Công Giáo bí mật, nơi giáo chúng phải tự nhục hình bản thân rằng roi quất. Tôi không nhớ chính xác chúng tôi đã bắt đầu bàn đến Opus Dei trong hoàn cảnh nào, nhưng khi đó, Yoel Inbar (giáo sư Đại học Tilburg), David Pizarro, Tom Gilovich (đều đến từ Đại học Cornell) và tôi đã tự hỏi: liệu việc tự hành xác và các hành vi tương tự có phản ánh thứ khao khát bản năng được gột rửa chính mình hay không? Liệu cảm giác đã làm điều sai trái có biến mất khi ta tự phạt mình? Và liệu nỗi đau đớn do chính mình gây nên có giúp ta cầu xin tha thứ và bắt đầu lại một lần nữa?

Thể theo phương pháp tự hành xác của giáo phái Opus Dei, chúng tôi đã quyết định tiến hành một thí nghiệm với phiên bản bớt máu

me hơn của roi quất – và lựa chọn những cơn sốc điện ít đau đớn làm điều kiện trong thí nghiệm. Khi người tham gia trình diện tại phòng thí nghiệm thuộc Đại học Cornell, chúng tôi sẽ yêu cầu một số người viết ra một trải nghiệm trong quá khứ khiến họ cảm thấy tội lỗi; tiếp theo, chúng tôi yêu cầu một nhóm khác viết ra một trải nghiệm khiến họ đau buồn; và cuối cùng, chúng tôi yêu cầu nhóm thứ ba viết ra một trải nghiệm trung tính – không buồn cũng không vui. Sau khi để họ thú nhận về một trong ba loại trải nghiệm trên, chúng tôi sẽ yêu cầu họ tham gia một thí nghiệm "khác" liên quan đến những cú sốc điện do tự thân gây ra.

Trong bước thí nghiệm tiếp theo, chúng tôi sẽ nối cổ tay người tham gia với một chiếc máy gây sốc. Khi việc kết nối hoàn tất, chúng tôi sẽ hướng dẫn người tham gia cách điều chỉnh điện thế và phải nhấn nút nào để tạo cú giật gây đau đớn. Chúng tôi đã điều chỉnh chiếc máy xuống mức điện thế thấp nhất có thể, rồi yêu cầu người tham gia nhấn công tắc; sau đó, chúng tôi tiếp tục tăng thêm một mức điện thế, rồi lại yêu cầu họ nhấn công tắc. Quy trình cứ lặp lại như vậy cho đến khi họ không chịu được áp lực từ dòng điện.

Chúng tôi không quá tàn ác như bạn nghĩ đâu; mặc dù vậy, chúng tôi vẫn muốn xem người tham gia sẽ tự đẩy họ đến giới hạn đau đớn ra sao, cũng như mức độ phụ thuộc của cơn đau do chính họ gây ra đối với tình huống thí nghiệm sẽ như thế nào. Và quan trọng nhất, chúng tôi muốn biết liệu việc gợi nhớ lại những trải nghiệm tội lỗi có khiến họ khao khát gột rửa bản thân bằng cách tìm đến đau đớn hay không. Kết quả, trong các tình huống trung tính và đau buồn, mức độ tự gây đau đớn của người tham gia đều dừng lại ở mức thấp. Thế nhưng, những người tham gia trong tình huống tội lỗi lại sẵn sàng chịu đựng những cú sốc do chính họ gây ra ở mức điện thế cao hơn hẳn.

Cũng khó khăn như cách chúng tôi chấp nhận tiến hành thí nghiệm này nhằm ủng hộ nghi thức của giáo phái Opus Dei, chúng tôi vẫn phải tôn trọng kết quả sau cùng, dù có ra sao. Theo đó, hình thức rửa tội thông qua nỗi đau đớn từ việc tự hành xác, đã chạm đến cách thức đối diện với cảm giác tội lỗi nguyên sơ nhất của chúng ta.

Có lẽ “nhận thức được sai lầm,” “thừa nhận nó” và “tự trừng phạt thể xác” là một công thức hiệu quả để cầu xin sự tha thứ và mở ra một trang mới trong đời. Đến đây, tuy không đề xuất rằng chúng ta nên áp dụng biện pháp này, nhưng tôi có thể kể tên vài chính trị gia và doanh nhân mà tôi sẽ không ngại thử nghiệm nó lên họ – chỉ để xem hiệu quả thế nào thôi.

VÀI NĂM TRƯỚC, tôi đã gặp gỡ một phụ nữ khi tham gia hội nghị, và cô đã tiết lộ với tôi một trường hợp hết sức kinh điển (và tinh tế hơn hẳn) về sự khởi tạo. Theo lời cô kể, chị cô đang sống tại Nam Mỹ; và một ngày nọ, cô chị đã phát hiện ra rằng: cứ cách vài ngày một lần, người hầu gái lại ăn cắp một ít thịt trong tủ đông. Cô chị không quá bận tâm về điều này (trừ khi cô không có đủ thịt để chuẩn bị bữa tối, và tình huống khi đó sẽ rất khó xử), nhưng cô vẫn cảm thấy cần phải làm điều gì đó. Bước đầu tiên, cô quyết định khóa tủ đông lại. Sau đó, cô nói với người hầu gái rằng cô đang nghi ngờ ai đó làm việc trong nhà thường xuyên lấy trộm thịt trong tủ đông, nên cô muốn chỉ có hai người được giữ chìa khóa. Cô cũng thưởng cho người hầu gái một khoản nho nhỏ vì trách nhiệm cộng thêm này. Với vai trò mới, quy định mới, và hình thức giám sát mới, tình trạng trộm cắp đã lập tức chấm dứt.

Tôi nghĩ phương pháp này đã chứng minh hiệu quả nhờ nhiều lý do. Tôi cũng cho rằng thói quen trộm cắp của người hầu gái đã phát triển khá giống với hành vi gian dối chúng ta đang thảo luận. Nó có thể bắt nguồn từ một hành động nhỏ (“Tôi chỉ lấy một ít khi đang dọn dẹp thôi mà”), nhưng khi đã trộm cắp một lần, chúng ta sẽ dễ dàng lặp lại nhiều lần nữa. Nhờ khóa kín tủ đông và giao thêm trách nhiệm cho người hầu gái, chị của cô bạn tôi đã mở ra cho người phụ nữ khốn khổ này một lối thoát, và làm sống lại bản tính lương thiện trong cô. Tôi cũng cho rằng: việc tin tưởng người hầu gái đến mức trao cho cô chìa khóa chính là yếu tố quan trọng giúp thay đổi quan điểm của cô về việc lấy cắp thịt, và giúp thiết lập lại quy chuẩn xã hội về sự trung thực trong ngôi nhà. Trên hết, do chỉ có chìa khóa mới mở được tủ đông, nên bất kỳ hành động trộm cắp nào giờ đây cũng trở nên chủ tâm hơn, có ý thức hơn, và khó tự bào chữa hơn. Điều này cũng không khác lắm với diễn biến sau khi chúng tôi buộc

người chơi di chuyển con trỏ xuống cuối màn hình, và xem trước đáp án một cách chủ tâm (xem lại Chương 6, “Lừa dối bản thân”).

Điểm cốt yếu chính là: chúng ta càng phát triển và thích nghi với các cơ chế trên bao nhiêu, thì chúng ta sẽ càng dễ hạn chế thói gian dối bấy nhiêu. Điều này không phải bao giờ cũng đơn giản, nhưng thật sự khả thi.

QUAN TRỌNG HƠN, chúng ta phải lưu ý rằng việc tạo ra một điểm dừng cùng cơ hội mở ra một khởi đầu mới có thể diễn ra trên bình diện xã hội rộng lớn hơn. Ủy ban Sự thật và Hòa giải tại Nam Phi là một ví dụ điển hình cho loại tiến trình này. Mục đích của ủy ban kiểu tòa án này chính là tạo điều kiện chuyển đổi từ hình thức chính quyền phân biệt chủng tộc – chế độ đã từng đàn áp gay gắt phần lớn người dân Nam Phi trong hàng thập kỷ – sang một tương lai dân chủ mới. Tương tự như các phương pháp khác nhằm “chấm dứt hành vi sai trái, tạm dừng, và khởi đầu lại,” mục tiêu của ủy ban này là hòa giải, chứ không phải trừng phạt. Tôi tin chắc sẽ không ai dám quả quyết hội đồng này có thể xóa tan những ký ức và tàn dư đau buồn về thời kỳ phân biệt chủng tộc a-pa-tít, hay bất kỳ vết thương nào từng in dấu thời kỳ trên có thể được lãng quên và chữa lành hoàn toàn. Song, nó vẫn nhắc nhở tôi về một ví dụ quan trọng; trong đó, việc ý thức được hành vi sai trái và thành tâm cầu xin tha thứ sẽ góp phần đưa con người trở về với đường ngay nẻo chính.

CUỐI CÙNG, CÓ LẼ chúng tôi nên thử đánh giá những gì đã học hỏi được về thói bất lương gian dối từ một quan điểm rộng hơn, và xem thử có thể rút ra được gì từ lý trí và phi lý trí một cách tổng quát. Qua từng chương khác nhau, chúng ta đã chứng kiến rất nhiều động cơ lý trí được cho rằng sẽ dẫn dắt hành vi gian dối – nhưng thực tế lại không phải. Và cũng có rất nhiều động cơ phi lý trí tưởng như sẽ không thể tác động đến hành vi gian dối – nhưng thật ra lại có thể. Sự bất lực này trong nỗ lực nhận biết “tác động nào đang thật sự diễn ra” và “động cơ nào là phi lý trí” cũng chính là điều chúng ta thường chứng kiến trong quá trình ra quyết định và trong các nghiên cứu tâm lý học hành vi.

May mắn thay, chúng ta sẽ không bất lực đến thế khi đối diện với các nhược điểm của con người (bao gồm cả thói bất lương). Một khi đã hiểu hơn về nguyên nhân thật sự dẫn đến hành vi chưa-ưng-ý, chúng ta sẽ có thể khám phá những phương hướng mới nhằm kiểm soát hành động và cải thiện kết quả. Đó là mục tiêu đích thực của xã hội học, và tôi tin chắc rằng hành trình này sẽ còn hệ trọng và thú vị hơn trong những năm sắp tới.

Từ người bạn phi lý,

Dan Ariely